

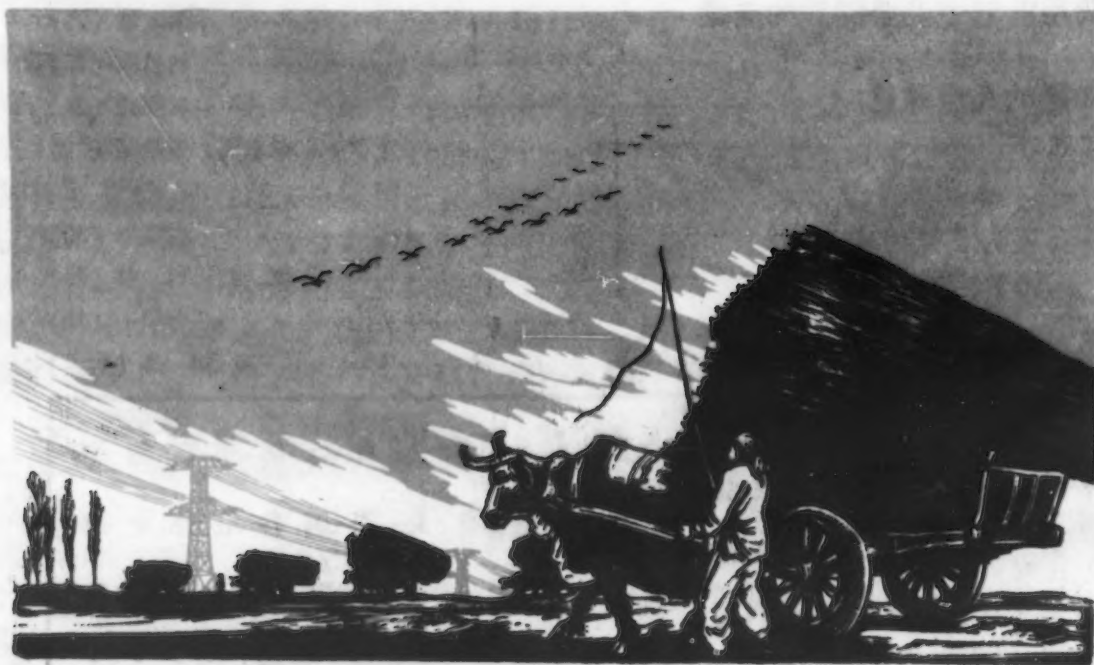
2936

23 JAN 1957 A 10

中央合作通訊

3 MAY 2
1957

1
1957



中央合作通訊

一九五七年一月号目录

总第七十期

及早动手預購棉花 (評論一)	(1)
做好春节供应工作 (評論二)	(2)
对农产品預購工作中几个問題的商榷	征夫 (4)
抓紧旺季收購畜产品	梁爱民 (5)
組織农民打獵, 增加皮張貨源	(6)
及时总结市場工作的經驗	本刊編輯部 (7)
正确掌握土产价格	韓 寰 (8)
从混乱到稳定的蘆溪鎮市場	林 紀 (9)
独联乡妥善解决农民經商問題	广东省社佛山专区办事处、新会县社、古井区社联合工作组 (11)
江都县开放自由市場的經驗	馬 健、白 云、周明期、郭之桐 (12)
平嵐区市場开放后的几个問題	广东省供銷社工作组 (13)
扶溝各区建立农民貿易服务部的做法	王文明 (14)
大小都經營, 坚持守信用	叶茂春 (15)
做好三步工作, 解决三个問題	山西省社雁北专区办事处組檢科 (16)
黃宅供銷社訂的結合合同为啥流于形式	胡国安 (17)
今年第一季度农民需要購買哪些商品	宋振方、胡金四、馬广文、李庆台 (19)
桥溝供銷社与小商贩进行分工經營	吳 展、吳 嶺 (20)
对小商贩欠款代銷轉为現款代銷的作法	河南省供銷合作社安陽专区办事处 (21)
这样盤点又快又省力	全志云 (22)
不可忽視商品出售工作	李耀庚、吳德元 (23)
应如何看待小商贩?	周立人 (24)
县、基供銷社財務、費用計劃中几个問題的商榷	朱本偉 (25)
如何計算商品价格	刘昌南 (26)
对学習會計核算專業知識的几点意見	林澤純 (28)
指导农民提高副業生产技术	董俊如、王兆蘭、王維深 (29)
卖醬菜的波折 (通訊)	袁璧珊 (30)
收銀耳 (相声)	高 驥、石 林 (30)
編后談	(18)
到鎮上去 (套色木刻)	刃 鋒 (封面)

中央合作通訊

(月刊)

1957年第1期

(总第70号)

1957年1月11日出版

編輯者: 中华全国供銷合作总社
(北京东直門外)

出版者: 財政經濟出版社
(北京西总布胡同7号)

印刷者: 北 京 印 刷 厂

总發行处: 邮 电 部 北 京 邮 局

訂 購 处: 全 国 各 地 邮 电 局

代訂代銷处: 全 国 各 地 新 华 書 店

定价: 每册0.16元

(期0071号) (本期印数55,770册)

(上期实际出版日期: 1956.12.17)

中央合作通訊



(一)及早動手預購棉花

1957年棉花預購工作正將繼續進行。棉產區各級供銷合作社，須要認真總結幾年來的預購工作經驗，把今年的棉花預購工作做好。

幾年來，實行棉花預購合同制對完成棉花統購任務，促進棉花增產，鞏固和發展農業合作化運動，都起到了良好的作用。但由於對預購經驗沒有認真總結，致在改進工作方面顯得有些遲緩。這主要表現在不少幹部和農民對預購合同的嚴肅性認識不足，對合同的簽訂和清理缺少完善的制度和辦法，預購合同有時流於形式，未能起到應有的作用。多報面積，多估產量等虛假現象，仍然在某些地區存在，國家與農民的計劃雖然已經銜接起來，但準確性很差，給新棉收購工作帶來許多困難。

在進行棉花預購工作時，應繼續宣傳國家對棉花的統購政策。為了有計劃地使用棉花，保證供應棉紡織工業和民用絮棉的需要，實行棉花統購將是比較長時期的方針。國家通過統購政策支持農業社發展棉花生產的精神，須結合預購辦法向農業社交代清楚。在向農業社、棉農預購棉花時，首先要根據國家植棉計劃指標與農業社全年生產規劃，確定棉田生產計劃，按照增產條件，穩妥地估算每畝單位產量；然後計算棉農留用量和繳納賦棉數量（如賦棉交貨幣不交棉花，則只除留用量），決定實際可以預購的數量。這是農業社生產規劃的主要組成部分，也是採購部門完成統購任務的基礎工作。過去有些地區在預購時，由於缺乏認真負責的態度，生產計劃與每畝產額，都沒有經過細致地計算研究，往往發生偏高偏低的現象，致預購合同雖已簽訂，因數量不實，結果不能完全履行合同規定的交售數量，增加了清理預購合同的困難。這項工作做得好壞，不能認為單純是行政部門或農業社的責任，採購部門應該積極和主動地幫助他們搞好棉花生產規劃；並將預購合同的重要意義和履行合同的義

務，耐心地向農民們宣傳講解，合同簽訂前要經過細致研究，合同簽訂後要認真履行。

今年產棉區的棉花，須全部預購，木棉也進行預購。對於國營農場和部隊生產的棉花，雖然不採取預購的形式，但它們的棉花是按照國家計劃生產，實質上與預購是一樣的。在預購手續方面，應本着簡便易行、責任明確的精神，規定各項手續。一般可採取預購合同及售棉登記證形式，表格內容，力求簡明，切忌複雜。售棉登記證分發到農業社或生產隊，各地可因地制宜地處理，但要掌握既便利合同清理工作，又便於農業社結算生產計劃。

為了支持棉農生產，鼓勵增產積極性，國務院規定：預購棉花時，按預購數量總值付給棉農10%的定金。另外供應一定數量的肥料。付給定金和優待物資的措施，從歷年執行情況看，對支持棉花生產和解決棉農生活的困難，尤其是在農業合作化後，對鞏固農業社的發展，起了一定的作用，得到棉農的普遍擁護。但過去執行中也存在不少缺點，如對預購定金，強調用於生產投資多，照顧社員生活困難少。用於生產仍然是今後分配定金的方針，對社員生活困難，也應加以適當照顧解決。當然也要防止把定金過多地用於生活開支，放鬆了對生產的投資。又如在肥料供應上，預購部門與肥料供應部門結合不好，肥源組織趕不上需要。也有些棉農將餅肥移作飼料，或其他用途，這就與支持棉花增產和鼓勵棉農按國家計劃生產的精神不符。今後對肥料供應，各地棉花採購部門要事先與有關部門聯繫，凡分配到棉花生產上的肥料，保證要用於棉花生產；同時須向農業社提出：按照計劃支配肥料，使棉花的增產計劃和預購合同的實現有一定的保證。

預購定金的分配，要本着給農業社較多於個體農民的原則來掌握，但差幅不宜過大。農業社的生產投資較多於個體農民，為促進農業

合作化的發展与巩固，分配給較多的預購定金是必要的。付給农業社与个体农民定金的差幅，可由各地人民委员会根据农業發展情况和經濟情况，具体制定，交由棉花採購部門进行分配。

經驗証明，預購定金分兩次發放比較合适。估計到有些农業社与棉农的生产計劃数字与实际生产过程，还可能有些出入变化。为了使合同訂立在可靠的基础上，同时，适应农業社分次支出的实际需要，国务院規定在簽訂預購合同时，先付定金70%，复查合同后再付30%是很恰当的。复查預購合同的目的，主要是核实棉田面积，帮助棉农加强田間管理，以及健全合同手續，以便于保証棉花增产和实现預購合同。

預購時間的早晚，对棉农生产計劃影响很

大。几年来棉农都要求早些进行預購。农業合作化后，农業社的生产計劃与投資計劃都較大，更迫切要求提早确定預購計劃。按照生产要求，預購工作最迟于1957年1月底前布置到乡及基層採購單位，3月底前預購完畢，較為妥當。

預購工作开始后，各級供銷合作社應該在当地党委和人民委员会統一领导下，根据国务院指示精神和各級人民委员会下达的生产計劃，派出干部向棉农进行深入的宣傳教育，使广大棉农認識棉花預購工作对促进增产和完成国家統購任务的重大意义，并积极与农業社研究生产計劃，使預購合同建立在可靠的基础上。同时須密切結合粮食、商業和肥料供应部門，做好供应工作，使預購工作顺利进行。

(二) 做好春节供应工作

陽历年节已过，旧历年节即将到来，这是一年之中供应工作最緊張繁忙的时节，各农業社都已經或者正在进行秋收分配，由于絕大部分地区农業增产，購買力有所提高，广大农村的农户都要在这个季节里購買年节需要的副食，添購新衣，以及日用家具，因此，把春节供应工作做好，是一項極為重要的任务。

据各地反映：今年春节供应情况，比去年会更加緊張，在农民購買力提高，而生产速度赶不上購買力增長的情况下，供应工作緊張、某些商品供应不足、甚至脫銷的現象，必然产生。但是生产不足的商品，仅仅是一部分，不少商品是由于工作上的缺点或錯誤，造成了人为的緊張情况。只要做好寻找貨源，根据需要，做好物資分配、調剂等工作，今年春节供应工作，就能在現有基础上进一步做好。

在春节供应上，各地农民的購買力和需要情况，也是不同的。黑龙江省今年农業社普遍都有增产，有些县农業社每一劳动日分到一元五角以上，甚至有平均在二元以上的，那末，这里的購買能力就比較高些，有些地区农民的收入可能少些，这些地区农民的購買力就一定低些。因此，所需要的商品数量也必然

少。

其次，由于原来分配不合理，造成这里积压、那里脫銷、城市积压、农村脫銷或农村积压、城市脫銷的情况是相当普遍的。同时也要指出，由于运输工作組織得不好，沒有及早进行准备，有一些产品只注意外調而沒有注意当地需要，以及在干部中产生的惜售思想等等，也是原因之一。

究竟有那些方法可以克服这种供应緊張的情况呢？根据最近各地通訊員来稿，以下三种办法是行之有效的。

一，进行内部調剂。内部調剂的方式可以是多种多样的。一种是以县为單位，首先由各基層社清倉排队，然后提自己积压的商品，携帶样品，参加县社召开的會議进行調剂。一种是以县社为單位，召集各基層社採購員深入各个基層社倉庫实地參觀，当地进行内部調剂。这种办法的好处是不仅可以看到庫存商品的規格数量，便于調剂，而且可以相互學習进貨經驗，以提高採購人員的業務水平。

还有一种方式是一面进行内部調剂，一面就根据各地需要組織进貨。这种調剂与进貨結合的方式也是好的。如河南安陽县社，他們召

集全县基層社主任与采購員會議，开会五天，共內部調劑商品96种，总值32,105元，同时又組織了進貨42,000元。內部調劑是一个好办法，可以作为一項制度，最好定期召开。这个办法如果認真推广起来，就可以克服計劃不切合实际盲目進貨，这里积压，那里脱銷的毛病。

二，認真执行自由選購，以改变过去層層派貨，形成貨不对路，造成积压与脱銷的通病。根据河南巩县，浙江省温州專区，山东德县开展自由選購的經驗，对于克服商品脱銷，加速資金周轉，更好的滿足群众旺季需要，起着極大的作用。他們共同的經驗是：（一）積極地打消干部思想顧慮。开始干部存在的顧慮：在国营商業方面是：怕合作社滿天飞，怕光要好的商品，次的形成积压；在供銷合作社方面存在的顧慮是：怕有計劃進不来貨，而自己出外采購，費用高，資金也造成困难；共同的缺点是对新的商業工作情況的变化認識不足，部分合作社還沒認識到从国营進貨是主要的，而自己采購仅是一部分商品，尤其是小百雜貨，手工業产品及农、副業产品等，实行自由選購并不是不到国营商業進貨了，相反的是要進更多、更能适应群众需要的貨物。而且只有自由選購，才能真正避免过去進貨不能挑选，冷热搭配，不准供銷合作社和小商出外采購，而造成的国营批發倉庫存着一大批不适合群众需要的貨物，而在零售單位則又有大量的商品形成脱銷，造成互相埋怨、爭吵不休的現象。（二）在自由選購的作法上，他們采用了不同商品不同处理的原則，即屬於統購統銷的商品，如棉布，在冬令中都需要深色布、花布，可以县為單位分配数量，在分配数量內的具体規格由各采購單位自由選購；或者是国营批發部門有的商品，供銷社不出外采購，而且可以用計劃銜接，相互簽訂合同，把70—80%的商品固定下来。凡国营公司有貨源的一般日用品，可以自由選購；凡公司不能滿足的貨物，其中特別是一些小百雜貨，各地手工業产品，則允許供銷合作社外地采購，不加任何限制。（三）实行自由選購的好处，深刻而广泛地教育了国营、供銷合作社干部。最主要的收获是扩大了進貨計劃，补充了旺季物資供应的不足，批發零售都超額完成計劃，加速了資金周轉，降低了費用

开支。各部門的積極性也都开始發揮出来，国营公司不断地深入基層零售單位了解需要，供銷合作社積極寻找国营商業不能滿足的貨源，共同为克服市場上脱銷現象而努力。因之双方关系有了非常显著的变化，已經由过去的相互埋怨、爭吵，变为互相支持、帮助了。

三，必須充分發揮小商販的積極作用。大家知道，只有国营商業、供銷合作社商業还是不能充分滿足群众当前及今后需要的，就是小商販在合作化之后，也应该發揮他們寻找貨源，組織供应，进行短距离运送中的作用的。但是目前的情况恰恰相反，在許多地区还存在着組織形式不合理，對他們限制过多过死，收益太少，生活受到影响，以及帮助他們解决具体困难不够等缺点。这种情况必須立即改变过来。改变的办法是：（一）可以把乡鎮中一些資金很少，經營商品簡單，并兼营农業的小商販，由集体經營（代銷）变为各自經營，以發揮他們的積極性，克服消極等待，依靠救济的現象。如山西省長治專区武乡县質裕鎮，把原来由四戶小商販联合組成的代銷組变为一个代銷店，三个代銷員，由集体經營变为各自經營后，他們就積極出外采購水烟，每天下乡送貨，妻子摆攤丈夫販賣小百雜貨，半月內的經營額就达到全月水平，收益增加，生活困难也解决了。（二）要取消進貨时的冷热搭配，并允許他們出外采購商品。这样作的好处是可以加速小商販的資金周轉，不使他們因积压貨物而造成亏损；同时也可以充分發揮他們原有行業、技术的特長，而找到更多的适合群众需要的貨源。（三）可以改变过去的手續費制度，而变为以批零差价办法。因为这些代銷員（小商販）所經營的商品多系小百雜貨，銷售時費力費時，在拟定价格時可以將批零价格的幅度加以放寬，使他們有利可圖。（四）必須切实帮助他們解决各种困难，特別是在貨款、稅收及組織進貨时的困难；虽然在实行自由選購和允許自寻貨源后情况会好轉起来，但是小商販資金少（有的只是几十元或近百元資金），往往周轉不来，而过去貨款時間又短。有的是經營技术低，人員也調動不开；对各地貨源并不十分清楚。因此各地基層供銷社必須帮助他們貸到款，同时有組織的寻找貨源，積極地鼓励下乡購銷，才能滿

对农产品预购工作中几个问题的商榷

征 夫

农产品预购是国家采购农产品的重要制度之一。它对促进农业生产的发展，保证农业生产与国家计划密切结合，改善农民生活和充分掌握农产品货源，都有重大的意义。浙江省采购部门去年预购的农产品有棉花、茶叶、蚕茧、土丝、黄麻、大麻、苧麻、晒烟等八种，由于各级党政领导的重视，国家预购政策的正确和客观形势的有利，这一工作进行得很顺利，受到了农业社和广大农民的欢迎，他们说：“今年的预购是口渴吃到茶”。通过去年的预购实践，农产品预购的意义和作用已经看得更加清楚了。

但是从去年预购情况来看，也还存在一些问题，这些问题的研究解决，能有助于进一步发挥预购工作对促进农业生产的积极作用，为此提出以下几个问题进行商榷：

第一，预购时间安排要照顾到农业生产季节性。预购时间的安排对于整个预购工作的作用和效果有直接的关系，预购得不及时，会使预购工作陷于被动，失却实际效用。因此，对预购时间的安排就应该从真正有利于农业生产发展这一点出发，强调适应农业生产季节性，要在对不同产品的增产发生决定作用的季节内进行预购。在过去的预购工作中，预购时间不能适合不同产品的季节要求的现象很普遍，有的甚至到产品快要上市的时候才进行预购。如前年的茶叶预购就是这样。去年黄麻、大麻、晒烟预购工作是在发现农民生活困难影响种植计划时才进行的，这就大大削弱了预购对生产的促进作用。由此可见必须按不同产品的生产季节分别安排预购时间。根据去年预购的情况，对茶叶、春茧等春季收获的产品，最好能在前一年冬季进行预购。因为冬季肥培管理工作乃是促使它们增产的关键时期，农民需要相当大的投资，在此时期内开展预购就能推动冬季肥培管理工作，更有力地促进茶、茧生产的迅速发展；对棉麻烟等产品的预购工作也应该在当年春季与农业社安排生产计划的同时进行，以便使国家计划与农民的生产更密切地结合起来。

第二，预购合同的内容问题。农业合作化实现以后，农民在生产上和生活中有新的多方面的要求，国家增加对农民的实物援助，就能更有效的鼓励农民的生产积极

足群众多样性的要求。

把旧历年节供应工作做好，这是一件十分艰苦细致的组织工作，而上面提的内部调剂，自由选购和发挥小商贩的积极作用又是统一的互相配合的办法，不能机械的分割开来。同时

性，去年农民对预购棉花、茶叶时优待供应粮、布等实物的反映，就证明了这一点。有的棉农说：“毛主席照顾真周到，棉花种得好，连米也能多吃，布也能多穿，我们一定要把生产搞好”。所以，要加强预购对农业生产的促进作用，在今后的预购工作中，除了预付给农民一定比例的定金外，还应增加实物优待供应，这对于大宗农产品（如棉、麻、茶等）的预购工作尤属必要。至于优待供应的商品，则可根据货源情况来决定。从目前来看，粮食和肥料是最主要的。对预购的肥料优待供应，属于中央和省分配专用肥料的经济作物，就只要将原来的供应办法改变一下，在签订预购合同时，由采购部门发给凭证，农民凭证向供销社购肥。这样，既可切实贯彻专肥专用的原则，又增加了预购工作的内容，有利于促进增产。

第三，预购工作中各有关部门的配合问题。去年有的地区，由于各有关部门配合得不好，影响了预购工作的效果。例如有的地区供应工作没有配合好，农民不能买到粮食和肥料，最严重的是，有些业务单位借国家发放预购定金的机会收贷款和股金，搞得农民拿不到预购款，困难不能解决，反映很不好。据嵊县三界区福源、友谊二个乡五个村的统计，共领到茶叶预购定金五千八百元，信用社扣去股金竟达80%以上，社主任说：“这样还是不如不预购”。另一方面，定金被粮食和其他生产投资占用过多。根据海盐县的统计，全县发放的春茧预购定金用于蚕桑生产的不过20%，这样，当然失却预购对发展预购产品生产的积极作用。要解决这种问题，一方面应有组织保证，像去年有的地区，如吴兴县在县党政领导下，由各有关部门负责人成立预购小组；海宁盐官乡在乡总支领导下，由各部门并吸收生产社代表参加，成立预购委员会等预购组织，就能使各部门步调一致，相互配合。另一方面，必须深入开展宣传教育，使广大干部和农民认识国家预购政策的意义和目的，切实按照国家的要求办事。在宣传工作中，要着重开好农业社骨干（主要是合同代表人）会议，除作一般宣传外，尤其需要培养一个或几个典型社，把它们安排生产和使用定金等经验做法介绍出去，影响和带动其他社正确地开展预购工作，防止各种不良现象的发生。

要求各级合作社多想办法，如最近一些地方所开始试行的实行缺货登记簿，群众意见簿，随时改正缺点，及时进货；营业员协助采购员办货，增加新的商品品种，加强代销商品工作等，都是可以采用的。

中央
農林部
1957
年

抓紧旺季收購畜產品

梁愛民

畜產品的業務雖然最近才劃歸供銷合作社來經營，我們對它並不陌生，因為過去農產品採購部門委託我們代購的畜產品，比重佔了總收購數字的60%以上。由於畜產品是畜牧業和農村副業的副產品，除了羊毛和屠宰場的牲畜皮張、豬棕、腸衣等畜產品的生產比較集中以外，大部分畜產品的生產都很分散，所以往往被人忽視。其實，畜產品在國內外都很暢銷，是我國重要的出口物資和內銷商品。僅以皮張一項而言，每年出口數量達二千餘萬張。許多畜產品的出口價值很高，例如出口一大桶豬腸衣，就可以換回十一公噸肥田粉；出口八張水獺皮就可以換回一公噸鋼材。目前，正是各種野性毛皮、家畜皮、鵝鴨羽毛以及豬、牛、羊腸衣的生產和收購旺季。由於去年黨和政府號召農村大力開展副業生產，而飼養鵝、鴨的成本小、時間短、方法簡單、收益又很大，農業合作社社員們對飼養鵝、鴨的情緒普遍高漲，一年來全國鵝、鴨飼養數字已超過一億三千萬只以上；另一方面，去年入冬以後，各地農業合作社紛紛組織社員打獵，僅湖北省利川一個縣就成立打獵隊五百九十四個。因而，今年一季度的畜產貨源將比往年更加充沛，只要我們的收購工作跟上去，畜產品大丰收是可以肯定的。

為了把旺季畜產品收購工作蓬勃的開展起來，必須加強供銷社與農業合作社的聯繫，以便充分發揮組織作用，動員農業社社員收集畜產品，把可能出售的畜產品全部賣給國家。去年收購羊毛時，許多地區的供銷社就是由於採取同農業社算細賬、動員社員賣羊毛和與農業社訂立定購合同等辦法，而擴大了收購數量。這些辦法今年還是可以繼續採用的。在動員農業合作社社員出賣畜產品時，應該幫助解決他們生產上的困難和給予技術上的指導。如果農業合作社組織社員打獵時資金和工具（獵槍、彈藥等）不足，那我們就可以在訂立收購毛皮合同時，先預付給他們一些貨款，替他們設法購買一些獵槍或藥品。我們也需要召集獵手們座談打獵經驗，把打獵時應保種、防火護林和安全使用藥品等注意事項詳細告訴他們，組織他們展開打獵的活動。為了便於掌握野性毛皮和家畜皮張的貨源，請農業社指定專人收集畜產品也是很必要的。去年安徽省在農業合作社里普遍掛牌收購羽毛，並給代購人以3—5%的手續費；有的地方還在農業合作社建立收集羽毛的“集毛員”，對於完成畜產品收購任務有很好的效果，這種做法值得各地採購站因地制宜地加以運用。

城市和農村的小商販能夠深入各個角落收集畜產品，是幫助我們發掘畜產貨源的一支強大的力量，有些畜產品生產分散、數量零星，群眾不會為了賣三、五兩

羽毛或者幾根腸衣特地跑到供銷社來，而供銷社採購員人手有限，不可能挨家挨戶去收購，必須依靠分布廣泛的小商販串鄉流動收購，集少成多，變零星為整批。自從自由市場開放以後，小商販已比過去活躍，但是在他們之中，單獨經營畜產品的人很少，有的人還很缺乏對畜產品的常識，組織利用他們收購畜產品時，应当向他們介紹畜產品的一般常識，進行技術上的輔導（如羽毛的保存方法和腸衣的初步刮制加工等），同時，務必要保證使他們有一定的利潤可得，以鼓勵他們的經營積極性。

至於，在收購羽毛方面，那就不僅要利用小商販，還要向菜場、飯店、機關、部隊、醫院、學校等團體進行宣傳，請他們把宰殺鵝鴨後的羽毛保存起來，約好時間定期派人去取；或者協助小商販和他們建立收毛關係。在收購豬羊牛腸衣方面，對食品公司、屠宰場等集中生產單位，可以通過訂立包收協議（或合同）掌握貨源；對分散地區屠宰所產的零星腸衣，可以採用“屠工三帶”（殺豬後把腸衣、豬棕、蹄壳賣給供銷社）的辦法，並且幫助屠工學會刮腸技術，懂得保管方法，以保證腸衣的質量。

此外，對於生產者宣傳生產方法，幫助他們改進技術，提高產品質量，也是不可忽視的工作。我們在收購畜產品時常常發現由於生產方法不好，或者保管時不注意所造成的次品。這種情況在皮張的驗收中看得最明顯，往往因為刮油不淨、晾曬不干，就把一張原來值好幾十元的好皮張變成只值幾元錢甚至幾毛錢的次皮。拿大宗出口的山羊板皮來說，目前的產量已經達到1937年的水平，但是出口數量僅及1937年的60%多，主要原因就是質量次，不合出口規格。自去年8月份全國皮張技術研究會議召開以後，許多地區已經開始注意改進加工技術，減少皮張的傷殘。例如北京、山東等地在晾曬皮子時，注意選擇平坦場地，杜絕了綳縮板（皮板不平），並且不用吹氣剝皮，減少皮張的氣泡。內蒙古自治區呼和浩特市等地還用拳頭代替刀子揣剝皮張，已根本消滅了刀傷。但從全國範圍來看，由於向生產者宣傳的不夠，皮張形狀不整、刀傷、土板以及晾曬過干皮子走油等現象，仍然相當嚴重。其他畜產品，如腸衣，也常常有刮破或存放時不注意而發臭變爛的現象。因此，各地供銷社在收購畜產品的同時，必須向農牧民介紹畜產品的生產常識，對畜產加工具體加以指導，並通過實物教育（如殘次品展覽會等）的形式來說明減少皮張的人為傷殘和提高產品質量對國家和個人的好處。只要深入宣傳，加強技術指導，畜產品的質量就能提高，我們就能替國家收購到更多符合出口標準的畜產品。

組織農民打獵

增加皮張貨源

冬季正是農民打獵的大好季節。打獵是在農村中開展多種經營、增加農民收入的重要方法之一。打獵還可以驅除野獸，保護莊稼、牲畜，有利於農業增產。打獵獲得的野獸皮張是國家的一項重要出口物資，其價值高昂，對換取外匯和進口物資，以及增加農民收入有很大作用。農民群眾對打獵也是非常歡迎的，他們說打獵有四個好處：減少糧食損失、保障生產安全、增加副業收入、賣獸皮支援國家建設。現在，農業合作化實現了，農業社能夠有計劃的安排勞動力，開展打獵活動；而農閑時節，農活不很多，有打獵能力的農民完全有可能從事這一活動。所以說，在農村中組織打獵是有充分條件的。

在這個季節里，供銷合作社畜產採購部門為了組織農民打獵，增加皮張貨源，需要做些什麼工作呢？

首先，應該廣泛的向幹部、群眾宣傳打獵的重要意義，根據當地具體條件組織打獵隊伍。凡適宜於農業社組織的，由農業社負責組織；適宜於小隊或社員分散活動的，則由小隊或社員分別進行。要使打獵工作的進行有人力、物力的保證，還需要幫助農業社妥善安排各項生產，抽出一定的勞力來打獵，對有經驗的老獵戶更應該給以適當的工作，發揮其特長。對獵隊的收益分配和參加獵隊的社員的評工記分問題，也需要切實貫徹按勞取酬原則予以合理解決，尤其應該照顧那些有經驗技術的老獵戶們；對出售狩獲物所得的錢，應尽可能的及時預分一部分給打獵隊員，以鼓勵他們的積極性。此外，還須聯繫糧食部門，適當解決打獵所需的糧食和飼料；建議信用合作社發放短期貸款，解決獵隊購買工具、藥餌等所需資金不足的困難，並且要求有關物資供應部門組織供應打獵所需彈藥及製造工具的原料，以保證使農民真正投入打獵的實際行動。

打獵是一項季節性很強的活動，過了季節，獵得的野獸皮張品質就差。因此，各地畜產採購部門要指導農民掌握時間進行活動，除對人畜莊稼危害較大的虎、豹、

狼、野豬等獸類應常年捕捉外，對其他獸類以在立冬之後到立春前的一段時期內進行獵取為最恰當。對獵隊進行技術指導也是十分必要的，在目前彈藥供應不足的情況下，要指導農民盡量採用簡單的工具或辦法捕捉野獸，如槍打、裝弓、放吊、天壓等便是。當然，對這些方法還應該進一步研究，加以改進。在此同時，對於農民在打獵中所遭遇到的困難問題，也必須經常深入的了解，尽可能的設法幫助他們解決。

在組織打獵時，要特別注意操作的安全。因為槍彈、藥餌都是危險品，使用時一不當心，就容易造成傷害人畜的事故。這就要教育和指導打獵隊、獵戶妥善保管打獵用的藥物、彈丸，嚴格規定領發彈、藥的制度，注意配藥和捕殺野獸時操作上的安全，防止意外事故，並警惕反革命分子從中搗亂或借以進行破壞活動。

捕殺野獸後，在獸皮的剝制、涼曬等加工過程中，如不注意改進技術，皮張的質量就可能受到很大損失。必須進行具體指導，以便減少或避免在加工時所造成的的人為傷殘，如尸洞、血污、凍板等情況，保證皮張品質優良，提高出口皮張的合格率。

當然，要把打獵活動開展得好，保證打獵隊員、獵戶的高漲的生產熱情，光從生產方面加以組織幫助還是不夠的。各地供銷社畜產採購部門還必須與打獵隊普遍簽訂皮張購銷合同，把打獵隊、獵戶的出售打算和供銷社的收購計劃緊密銜接起來。在收購工作中，應努力改進購貨方法，充分利用小商販下鄉串村收購，並實行事前與農業社聯繫或在農業社設收集員，由採購站定時定點下去流動收購，從多方面便利農民投售皮張。在收購中，還應該正確掌握依質論價的政策，做到優質優價，鼓勵農民注意皮張質量，嚴格防止壓級壓價或提級抬價的錯誤做法，以保證適應群眾要求，遵循政策規定，替國家收購到合乎出口要求的各種皮張（原浙江省農產品採購局業務處）。

（上接29頁） 八個農業社四十五名竹編技術人員參加的技術交流會，拿北辛六村的产品做樣子，由基層供銷社的技術人員指導每個鄉試編一個。會後各鄉代表都把自己試編成功的竹托篩和竹抬筐帶回鄉里，做為樣本，教全鄉參加竹編副業的農民也學着編。這樣，到十一月中旬，全區就有二百零四個人學會了編竹抬筐和竹托篩。養馬區供銷社也採取這種辦法，在大強村農業生產社試編竹托篩和竹抬筐成功，現在已經在十二個村里組織起九十多名受災農民轉入這兩種產品的生產，還跟他們簽訂了兩千四百個竹抬筐和竹托篩的推銷合同，農

民已經按合同交給供銷社竹托篩一百個，質量都很好。

訂正： 本刊1956年12月第11面的標題“發揮小商販在採購業務中的積極作用”，其中有一部分把“作用”誤印為“作作”；同期目錄內漏列了“集市（封面木刻）作者張方”。

及时总结市场工作的经验

本刊编辑部

国家领导下的自由市场开放以后，在市场工作上引起了重大的变化。一方面，作的好的地区，已经看出明显的效果而且副作用不大；这就是市场活跃了，商品品种增加了，商品的流转范围扩大了，物价基本稳定；农民贸易和副业生产更加活跃，小商小贩的积极性有了进一步的发挥，其收益也较前有所增加；供销合作社本身的经营管理，也较前有了显著的改进等。但另一方面，也出现了不少新的问题亟待解决。这就是：商品品种的开放范围不明确；不少农民，超出了农民贸易的界限，从事商业活动，影响了农业生产；有些主要土副产品，价格波动较大，发生抢购现象，因而影响了市场的正常秩序；这些问题的存在，已经影响到市场工作的进展，因此，迫切需要各级供销社，把现有开放市场工作的经验教训，及时加以总结和提高。

开放市场之后，许多问题的出现是难以完全避免的，这是因为开放国家领导下的自由市场还是一件新的工作，我们还缺乏管理和领导自由市场的一套经验，商业部门首先是供销社，习惯于独家经营，习惯于过去一套老的管理市场办法，因而对放宽小土产市场的管理，某些干部还有一定的思想抵触和顾虑，部分农业社的社员和农民由于对市场政策缺乏完整的理解，超越了农民贸易的界限从事商业贩运活动，这也是可以理解的。这些问题，只要各级领导，能够从实际情况出发，对本地区市场工作上的问题，加以总结研究，制订出一个既符合本地实际情况，又不违背中央政策的管理办法，那怕是不够完整，可以先行试办，暴露了问题，再加以研究充实和修正，这样经过不断的实践不断的修正，不断的总结提高，就会使领导和管理市场工作的经验逐渐充实起来，一些具体办法和措施，就会一次比一次完善。这样作的结果，可以断言当前存在的一些问题，是可以逐渐得到解决。这是我们国家，解决任何重大政策问题的传统经验。

但是有些地区的领导和干部，对待开放自由市场这样一个复杂问题，却表现了缺乏创造性的作风，他们对待市场工作上所出现的一些新的问题，不是积极的研究实际情况，及时的总结经验教训，加以改进，而是采取了等待观望、放任自流、向上级要办法的态度，甚至对一些十分明显的偏差，也不闻不问。甘肃省甘谷县开放自由市场以后，城关区柳汁农业社有五十七户社员贩卖羊毛、毛衣，两个月不到农业社生产，小麦下种期间，被迫雇用百余短工才完成了任务，因为劳力不足，土豆未

挖，以致冻坏十二亩，其中，两万五千多斤腐烂流水，使社内生产造成很大损失。该社第一生产队，十七个劳动力，在拔辣椒期间走掉七个，县级领导机关，宁可动员了机关干部和职工去帮助拔辣椒，却始终没有对农民经营商业的问题加以妥善的解决。据全国合作总社去甘肃的工作组调查，全县各农业社冻坏的土豆，是很难精确统计的。如果当地领导能及时研究一些可行的措施，群众的这些损失，是可以减少或避免的。

事实上，有不少地区，在开放市场的试点过程中，已经初步有了些实际的经验，这些经验，如果能系统的加以总结，将会对市场工作的领导得以提高。从各地反映的材料来看，不论是在农民贸易问题上，在商品开放的范围问题上，以及在价格政策上等，不少地区已经有了新的发展，比如像农民贸易问题，国家规定农民贸易的范围，只限于农民出售的产品是国家允许的自产自销的东西（包括着统购物资完成国家统购任务以后的剩余产品在內），不允许农民去搞商业贩运活动、不允许开设店铺。在湖北、河南等省具体执行中间，就认为：对农业社和农民原则上不允许搞商业贩运活动，但在地少人多，农、副业潜力不大，劳动力严重过剩，且历史上又有以贩运作为补助收入的习惯，在这些地区，就应该允许农民在农闲季节作短途贩运；对于一些笨重的土特产品，商业部门因为交通不便不易运出的情况下，也应该允许农民作短途贩运活动。虽然原则上不允许农业社和农民开设营业性的店铺，江西等省认为：在地广人稀的偏僻地区，商业网又不便下伸，农业社已开设的店铺，应当保留下来，他们认为这样作并没有什么坏处，而且对当地农民的购销，却很方便。尽管这些作法可能还有进一步研究的必要，但是这些问题的提出，将有助于国家在制订管理和领导市场的措施时，更周到的考虑和照顾各个地区的不同情况。

由此可见，广大干部和群众的实践活动，是产生各项经验、办法的源泉，只要各级领导能够善于总结和提提高，就会把不完整的经验办法，更加完整起来。尤其是在一个新的重大工作面前，这种及时总结经验的做法，就更为重要。即使国家再颁布一个具体的有关市场的措施，也很难把各种不同类型地区的情况，适应无遗，因此，我们提倡创造性的执行国家政策的工作作风，提倡总结经验因地制宜，那种两眼向上，脱离实际的等待态度，是极为有害的。

正确掌握土产价格

韓 袁

自去年七月以来，随着农村市场管理的逐步放宽，供销社掌握收购的土产品的价格，发生了一些变化。第一，部分地区调整了过去收购价偏低的土产品的价格。在这些地区，农民生产和出售土产品的积极性提高，土产上市量开始增多了。第二，在开放自由市场的同时，供销社系统采购业务的经营管理工作，有不同程度的改进。过去经营环节过多、层层转手、层层加费用、层层加利润的作法，某些地区已开始转变。有些适于由基层社或县社自己经营的产品，尽量让县社、基层社自己搞；有些必须由全国总社或省社掌握计划、统一调拨的产品，也尽量采取直达运输的方式，由产地经营单位直接送到销地交货，减少了许多不必要的环节。这就使某些产品购销差价不合理的情况开始有了改变。第三，在价格管理方面，过去上面集中过多、对下管理过严、对市场限制过死，阻碍下层机构发挥掌握价格工作的积极性，在业务经营上，灵活性的发挥也受到一定限制。这些缺点，在某些地区已开始纠正。下层物价机构的主动性、积极性，有所提高，掌握价格和管理市场价格方面，也比过去机动灵活了。这就使得过去过多地集中在上级管理、制定价格时不能很好地结合当地、当时实际情况的脱节现象，有可能得到改善。目前，这些变化还只是开始。但对于进一步刺激农村土副产品生产的发展、吸引更多的土产品上市以及改进供销社的土产经营和价格管理工作，都是积极有利的，我们应该加以巩固和进一步推进。这是主导的一方面。

但是，从目前有些地区供销社掌握的土产价格变动情况看，仍然有些问题是不容忽视的。例如，有些地区的供销社在提高掌握收购的土产收购价格工作中，对各种产品的生产情况、历史价格、与相关作物的比价，以及这些产品价格提高后对销地价格和邻区价格可能产生的影响，调价以后对生产、收购、销售可能带来的一些问题，都没有周密地调查研究，就开始把大多数品种的价格调整了。结果，有些品种提价幅度过大，只好重新降下来；有些产品第一次提高价格后，农民仍然嫌低，被迫又做第二次、第三次调整。变动次数多了，群众也不满意。有的地区就发生了群众要求对以前收购的产品进行补价的情况，有的地区农业社拒绝执行预购合同。这样，就给供销社的业务经营带来了不少困难。

又如，有些地区在调整供销社掌握收购的土产价格的时候，本来是应该与各有关方面，特别是应与毗邻地区充分协商以后再调整价格的。但很多都没有这样做。结果，一些产品的价格毗邻地区之间本来是平衡的，现在不平衡了；有些产品的价格毗邻地区之间本来就不够平

衡，现在不平衡的差距更大了。这样，就使得一些地区的产品流转方向混乱，有些地区甚至发生了倒流现象。如山西黎城、左权一带所产的核桃仁，按照历史习惯和交通条件，历来都是要经过河北省的涉县、武安运往天津出口或供其它城市内销的；但去年秋季山西省调高核桃仁价格时，没有与河北省取得联系和经过全国总社批准，结果黎城、左权两县核桃仁的收购价高于涉县、武安 20% 以上，使得一向由西往东流转的涉县、武安的核桃仁，反而由东往西倒流到左权、黎城有数十万斤。

一般说产地收购价格调高以后，一定会影响到销地价格。这一点，管理物价的部门都懂得。目前，在调整土产价格中，发生了很多产销两地价格脱节的现象。有些产品产地调高收购价格后，销地不得不随之提高零售价，以弥补由于产地提高收购价所造成的差额；有些产品原来的销售价格并不低，再提高就会遭到群众不满，这些产品收购价虽然提高，但销价仍不能动，调整的差额就不得不加在销地经营单位的身上。目前已经发生某些产品产销两地价格倒挂的现象。这对于业务经营和商品流转是很不利的。

造成上述情况的原因，除土产零星、分散、品种繁多、规格复杂，过去又没有积累起应有的土产价格资料，一时难于样样都弄清楚，面面都研究妥善等等客观情况之外，主要的缺点是：有些管理物价的干部，对于国家物价政策缺乏全面的了解，对调价工作存有简单化的看法，片面地认为只要提高收购价格，就会给生产带来好处，就会增加农民的收入，至于根据各种产品的具体条件，看看究竟哪些产品该提价，哪些产品不该提价，需要提多少，提价以前和以后都需要做些什么工作，对这些问题并不是都做过周密的考虑。在具体进行调价时，不够注意调查研究，对土产价格的复杂性认识不足，有些地区对调价工作存有急于求成的思想，有的地区只经过一两次会议讨论或者只根据一部分极不完整的材料，就对数十种甚至上百种土产品的调价方案做了结论。在这样紧迫的时间里，要对每一种需要调价的产品的价格情况都做周密的调查研究，无论如何也是做不到的；要与毗邻地区、销地和上级有关部门进行联系商讨，也是来不及的。这些，就是造成上述情况的主要原因。

供销社在当前掌握土产价格方面，主要应当怎么办呢？头一条办法就是必须动员供销社系统管理物价工作的所有干部，认真学习国家总的物价政策，提高思想，正确理解国家在各个历史时期、特别是当前对于各种产品价格的具体指示，以便根据政策进一步分析当前土产价格中存在的主要问题，明确合理与不合理的界限，统

一認識。這是供銷社系統物價工作干部當前需要、將來也必須努力進行的工作。

黨的第八次全國代表大會指出：過去有些農產品和土特產品的收購價格定得偏低或者有時高有時低，影響這些產品的增產，甚至使得某些產品減產。這個分析完全符合當前供銷社掌握收購的土產品的價格情況。為了正確地執行國家價格政策，達到收購價格有利於增產的目的，對於某些收購價格偏低的产品，有些地區開始做了一些調整，今後還要繼續貫徹。還沒有調整的地區也應該進行準備工作，以便調整。為了使調整土產價格工作進行得正確，防止發生亂調價格影響物資正常流轉的現象，對於準備調價的产品，必須進行認真的調查研究，做到心中有數，調價有根有據。

有關地區之間、上下級之間、有關部門之間的商情通報工作，接壤地區、產地與銷地之間的聯系工作，都應當加強。在經常工作中，特別是在調整價格之前，根據產品的不同情況和價格管理權限，互通商情，交換材料，召開接壤地區價格碰頭會，取得密切聯系，統一認識，統一行動；防止互不聯系，各不相關的現象，以保持接壤地區價格的平衡，使產銷兩地價格密切銜接。對於按照規定應當經過中央或省級領導機關審查批准後，

才能變動價格的产品，在擬出調價意見以後，除取得縣或省的有關方面同意以外，還應當報告中央或者省級負責機關批准。這樣做了以後，過去一個時期內曾經發生的毗鄰地區、產銷兩地價格脫節、互不協調的現象，就可以避免；那些需要在全國或幾個產區之間保持收購價格大體平衡的要求，也才能夠實現。

供銷社經營土產業務中經營環節過多、層層轉手、層層增加費用、層層增加利潤以致購銷差價偏寬的現象，目前仍是嚴重的。在前一階段中，雖然有些地區開始進行了一些改進，但由於這個問題牽涉到業務的各個方面，不是一下子就可以徹底解決的，努力從改進業務經營管理着手，來縮小目前某些偏寬的購銷差價，仍是物價管理部門一項重要工作。供銷社的物價管理部門必須配合業務經營部門，從各項具體業務和各個具體環節上，分析研究造成購銷差價偏寬的具體原因。環節多了，應該減少；費用高了，應該降低；利潤大了，應該縮小。但是所有這些，如果不配合業務經營工作，不把每一個有關的具體情節都摸清楚，要想改進，也無從下手。所以，供銷社在土產價格管理工作中，必須把配合業務經營管理工作的改進，合理安排購銷差價的工作，當作一項重要任務。

從混亂到穩定的蘆溪鎮市場

林 紀

蘆溪鎮是江西萍鄉縣農村最大的一個集鎮。當地土產豐富，交通也很方便。據去年八月份的調查，全區土副產品的總值占農民全年農副業總收入的50.4%。

去年十月初，該鎮由當地黨、政、供銷社等有關部門組成市場管理委員會，正式開放了自由市場。開放市場的初期，由於干部對政策不夠明確，存有顧慮，不敢管理市場，宣傳教育工作又作得不够，因此市場上發生了一些混亂現象，如有不少農民放棄耕種，從事販運活動；某些供不應求的主要土特產品，在市場上發生了搶購，價格盲目上漲；此外，在市場上出現了很多沒有牌照的黑戶攤販。

蘆溪鎮市場管理委員會針對上述現象，採取了以下措施：

劃分開放範圍 深入宣傳教育

根據上級指示，結合當地具體情況，鎮市場管理委員會提出了開放商品範圍的初步意見，經區人民委員會批准後，立即向群眾宣布。如規定統購統銷物資，在未完成統購任務之前不得自由買賣；對於國營公司和供銷社統一收購及供不應求的物資，如方引紙、生豬、毛竹、

藥材等十多種商品，均規定由國營公司和供銷社統一收購和分配。除此以外的蔬菜、雞、鴨、魚、蛋等小土產一百多種，即允許在市場上自由買賣。

市場管理委員會並及時分工深入群眾，廣泛的展開宣傳。如區人民委員會通過鄉支書、鄉長、農業社社長會議，講解了開放市場的政策和開放範圍，分析了農民經商的壞處；會後，各鄉黨政部門都分別向農民進行了教育。同時，也進行了價格政策教育，說明產品賣得貴，水漲船高，原料及其他的東西也會相應的漲價，結果還是農民自己吃虧；在進行價格政策教育時，還與舊社會的物價波動、民不聊生的情況進行了對比；也指出某些產品價格不合理，國家已進行了調整，照顧了農民的利益。鎮人民委員會通過居民會議及黑板報、有錢廣播等，向全鎮居民宣傳開放市場的好處，要求大家協助政府把市場管好，不要抬價搶購，造成市場混亂。供銷社與工商聯也及時召開了合作商店、合營商店的經理，合作小組組長及分散經營的小商販代表會議，鼓勵大家積極組織貨源，活躍農村市場，並遵守開放市場的政策法令，公平交易。

此外，市場管理委員會還根據市場上已經發生的混

乱情况，編印宣傳提綱，分發各乡、村干部，通过各种會議，以及黑板报、大字报、广播筒等，向农民广泛宣傳开放市場的意义和开放范围，划清农民貿易的界限，公布議定的产品价格，批判各种違反开放市場政策的典型事例，使农民明确开放自由市場，不是放任自流，而是要把市場管得更好、更活躍。

通过以上的宣傳教育，使干部、农民、小商贩和居民都知道了开放自由市場的政策，初步扭轉了市場上的混乱現象。如开放市場初期，市場上有二十三名农民做販运生意，現在就很难見到了；过去，統購統銷及統一收購的物資在市場上自由买卖的現象，也基本上沒有了。多数农民对这种市場管理办法，都表示拥护。如高樓第四初級农业社社長王廷貴反映：“幸亏这么管一管，否則社員都去做生意，我們农业社就没办法巩固了。”

調查生产成本 实行調价議价

为了合理調整某些供不应求的产品价格，刺激农民的生产积极性，蘆溪区供銷合作社在县社工作組的帮助下，派干部深入观下乡更田高級农业社及十三初級社，召开了副業社長及党支部書記會議，詳細調查了方引紙、炮料紙及大表紙（草紙）的成本。根据調查：甲等方引紙的实际成本，过去是一百六十多元一担，当时收購价一百七十五元一担是合理的；但是，現在原料产地因为供不应求，价格猛漲，每担成本需要二百三、四十元左右，如果仍按一百七十五元收購，农民就会停止生产或进行黑市买卖；甲等炮料紙的生产成本为十七元左右一担，而收購价仅十六元四角；甲等大表紙的成本是十七元一担，而收購价仅十四元五角，都显然不合理。蘆溪区供銷合作社根据調查結果，除將县社掌握价格的方引紙和炮料紙的收購价，立即与县社研究进行了适当調整外，并將上級社掌握收購价的大表紙，向上級社作了彙报，要求根据实际情况，考虑調整收購价格。

調整某些土产的价格后，农民認為調整的及时。观下乡第五初級社社長肖仕風說：“这样按生产成本調整收購价格，真好，要不，天高地高，人心更高，漲的沒个止境，卖了成品买不到原料，还是咱們自己吃亏。”

对某些主要的零星土副产品，实行了議价办法。由市場管理委員會吸收区供銷社、有代表性的农业社社長和小商小販代表等組成議价小組，根据产品的生产成本、毗鄰地区的价格和市場供求情况，在照顧生产、販运、消費三者利益的前提下，共同議定最高售价与最低售价，由买卖双方在此幅度內自由成交。对某些供过于求，价格下降的商品，供銷社即按牌价进行吞吐，以稳定市价。目前，議价的商品有冬笋、木炭、干椒、薯絲等十一种，其他零星小土产，如蔬菜、草鞋、竹籃等，則不予議价，讓买卖双方自由成交。

經過調价、議价和吞吐之后，市場价格盲目波动的現象大大减少。过去，方引紙因为牌价过低，供銷社一刀

也收不到，自調价后不到半个月就收到了一百九十九捆零八刀。实行議价的十一种土产的价格，也基本上穩定下来，如干椒曾經漲到六角多錢一斤，經議价后，現在市場价格已穩定在四角八分到五角六分之間了。

改进收購工作 統一分配貨源

为了支持农民發展多种經濟，使供銷社能掌握主要土产貨源，蘆溪区供銷合作社还进一步改进了收購工作。首先該社全面檢查了与农业社已經簽訂的各种土产收購合同，对其中原来訂价不合理的产品，都重新根据最近調整的价格，与农业社協商修訂；同时，对农业社加强了遵守合同信用的教育，說明已經簽訂合同就必须履行，以保証国家收購計劃的完成。其次，对某些原料不足的产品如方引紙，供銷社及时派干部深入原料产区与当地供銷社挂上鉤，將原料掌握起来，委托农业社加工生产，这样，既解决了农业社副業生产上的部分困难，也有效地稳定了原料和产品的价格。

由于供銷社适当地調整了收購价格，掌握了原料，并向农民进行了遵守合同信用的教育，因此扭轉了主要土产品收購不上来的現象。該社去年十月份收購總額只有二万四千多元，十一月份便上升到四万五千多元，比十月份上升 88%；十二月上旬收購總額为二万九千二百八十八元，比十一月上旬上升 24%。

为防止外地供銷社和客商搶購貨源，造成市場混乱，該鎮确定对于統一收購及供不应求的物資，实行統一分配貨源的办法。如本省万載县鞭炮業生产社派人到蘆溪收購方引紙，价格提高到三百元一担，經鎮市場管理委員會發現制止后，由蘆溪区供銷社按照牌价分配給三担方引紙。至于外地供銷社和客商到蘆溪收購一些开放的物資，也必须事先与供銷社联系好，按照市場管理制度进行收購。同时，火車站对外运的統一收購和供不应求的物資，也規定要有区供銷合作社的証明才給办理載运手續，以防止某些农民和商贩套購出境，謀取暴利。

从蘆溪鎮市場开放的情况来看，由于有关部門及时采取措施，加强了市場管理工作，因此，基本上扭轉了混乱局面，使整个市場更加稳定和活躍起来。去年十一月份該鎮市場交易總額比十月份上升了19.1%，供銷社去年十一月份的購銷總額比十月份上升了18.5%，十二月上旬比十一月上旬上升了64.5%。正当的农民貿易也比过去更加活躍，現在，每天上市的各种蔬菜、魚、蝦、鷄、鴨等小土产，將近二百担左右。小商小販的經營积极性也进一步發揮起来了，都積極地自找貨源，改善經營管理，仅以南山合作商店为例：新增加的各种副食品就有二十多种，十一月份的營業額比十月份上升 13%。

但目前还有一些供不应求的产品，由于毗鄰地区市場互不通风，价格不統一，因此市場价格尚未穩定下来，以致仍有个別农民和小商贩偷运到那些市場上高价出售，影响了蘆溪鎮的市場管理工作；同时，还有一些产

品的原料价格盲目上漲，也影响到这些产品生产成本的增加。此外，某些上級社掌握价格的产品，由于經營环节过多，又没有根据农民实际生产成本核定收購价格，

牌价偏低，农民不願生产，供銷社收購計劃無法完成。这些問題还需要引起有关方面的重視，及时加以解决。

独联乡妥善解决农民經商問題

广东省社佛山專区办事处
新会县社 古井区社 联合工作组

广东省新会县古井区独联乡，自1956年八月份放寬自由市場管理后，有一部分农民弃农就商。全乡五个农業社中已有五十五名社員經營商業。其中，过去做过生意的二十一人，华侨二人，沒有經過商的农民三十一人，二流子一人。他們經營的商品种类很多，蔬菜、鮮魚、蓮藕、柑、鹹魚、鷄、鴨、蛋等都經營。这些人，从外地販回东西，在本乡沿街叫卖的最多，光第一、二、三、五4个农業社就有十五人。在本乡收購鷄、鴨、蛋等，运往广州去卖的也不少。第四农業社社員番荷妻与广州小茶楼拉好关系，了解他們需要的鷄、鴨、蛋的数量和价格后，回到乡里便上門向农民抬价搶購，按时、按量給广州小茶楼运去，最多时一次便运去鴨蛋一千多只。他們之中还有一部人，收購了农民的产品，进行加工后，再回过头来卖给农民。如第一农業社社員林笠等四人，就合股加工臘肉、臘腸、臘鴨，在自由市場上出售。

农民弃农就商，給农副業生产帶來不少損失。第二农業社社員每天一早出去販賣蓮藕，晚上八、九点鐘才回来，禾田生滿了乱草也無人管；社里要抗旱，社員不願去；第五农業社社員林自有、林社光，社里分配他們去积肥，他們不去，却去販賣魚。第一农業社社員林拱照家里养着一只猪，剛剛四十多斤，是不該宰的，但为了賺錢，竟杀了晒臘肉和加工臘腸，运到广州去卖。他們这样做，国家完成收購任务的困难加重了。据独联乡食品公司購銷站負責人反映：去年秋天該站每天能收購毛鷄一百只至一百一十只，現在每天只能收購三、五只，目前無法完成上級分配的收購任务。有些做生意的农民还破坏国家的統購統銷政策。如第二农業社社員林祥賢到長联乡收購花生，把收購价抬高到每斤四、五角，实际上当地的花生牌价只有一角七分。他們抬价压价，搞乱市場，对消費者也有害处。如第二农業社社員林社光到九区販运回来的海魚后，竟高于成本一倍才出售。該社林欧从洲朗乡販运回来的柑子，每斤成本只三分，他卖八分甚至一角；販回的蓮藕每斤成本只四分，他卖一角二分。他們有个共同的特点，就是在市場上沒有同样商品的时候，就抬价；市場上一有同样的商品，就低价出售，轉用短秤的办法来欺騙消費者，索取暴利。第二农業社社員林代錫販賣柑子，开始只有一元五角錢的本錢，十天之后便賺了六十多元。此外，这些人經商也影

响了农民相互之間、干部与群众之間的团結，影响了市場的安排。第二农業社有些社員要求乡政府写証明去收購鷄鴨，因为乡政府不同意，他們便罵乡干部。由于大批农民从事商業，墟上鮮魚業和瓜菜業小商販的業務受到排挤，營業額下降了。

为什么会出现这种情况呢？从主观上看，主要是从乡干部到农業社干部，对开放自由市場的界限認識模糊，划不清农民貿易和經商的界限。在这种情况下，在向农民宣傳开放自由市場时就說不很清楚。在开放市場的时候，乡里沒有开会做系統的宣傳，只是宣布开放就完了。因此，农民并不完全了解开放市場的目的和意义，什么是农民貿易，什么是經商，他們也划不清楚。社員鍾振說：“市場这一开放，我們有生意做，解决了問題，政府真是走群众路綫！”

从客觀上看，有些农民的資本主义自發傾向至今并沒有徹底清扫掉，加上有些人原来就做过生意，一向生活較好，土改后才轉回农業，自由市場一开放，便重新从事商業活动，打算賺些錢。如第四农業社的番荷妻，現在已經脫离农業生产，專門販運鷄、鴨和蛋类到广州去卖，出入坐單車，經常上茶楼。有些人生活不困难，也願在农閑时經商，賺些零錢花。有些社員就說：“我們不知道什么叫自由市場，反正沒有工作做，就出来做点买卖，每天賺几个錢来打油买鹽也是好的！”有些人是怕搞农業生产吃苦而出来經商的。二流子就是这种人。当然，也有些人是因为家庭人口多，劳动力少，靠农業不能維持生活，才出来經商的。如第二农業社的林荷，全家八口人，只有两个劳动力，上半年又欠了八十多元的債，現在只好經營商業。

根据上面說的这些情况，广东省社佛山專区办事处、新会县社和古井区社联合工作组，协助該乡党政，召开了农業社社委、隊長和組長以上干部會議，分析了前一阶段开放市場的情况和問題，指出了社員弃农轉商的严重性，重新闡明了开放市場的目的和意义，划清了农民貿易和經商的界限，說明农民一般不应經商，要增加收入應該依靠發展农副業生产。随后，即由于部分工，出大字报、黑板报，晚上进行屋頂广播，又由各农業社生产队召开了社員大会，宣傳农民經商的坏处，动员大家專心搞生产。还專門召开了全乡經商农民的座談会，和

他們算經商的危害眼，說明經商對國家和對農民自己的害處。這樣宣傳動員以後，農民都懂得了開放自由市場的目的和意義，劃清了市場開放的界限，提高了思想認識。

接着，召開鄉支部和農業社社長會議，分別進行分類排隊，決定對經營商業的農民採取六個辦法，分別處理。

（一）對出來經商，企圖逃避改造的二流子，令其停止商業活動，參加農業生產。（二）對自發農民，以及過去做過一個時期行商的農民，因為他們生活並不困難，也說服動員他們回農業社務農。（三）對經商的華僑戶，因他們主要靠僑匯生活，就通過僑務工作委員會逐步動員他們，在自願原則下參加農業生產。（四）對三反、五反和市場安排時轉入農業生產，目前生活困難的舊商人，就請示縣資本主義改造辦公室，根據他們的特長，在商業上安排。（五）對一貫務農因目前生活困難出來經商的，如果他們社里有副業生產，就動員他們回去參加副業生產；有臨時困難的，由信用社貸款解決；困難

的確無法解決，又沒有別的工作可做的，就允許暫時經商，但只能經營零星小商品，並必須服從市場管理。

（六）對家庭生活不困難，見別人經商也跟着經商的農民，也說服他們不再經商，專心務農。這樣，等待商業上安排和有困難必須暫時經商的，只有十三戶了。

現在，不少農民都劃清了農民貿易和經商的界限。經商的農民紛紛自動棄商務農。到目前為止，在五十五個經商的農民中，有四十二人重新參加了農業生產。第二農業社社員何社福說：“我過去做生意是不對頭的，以為做生意也是搞副業生產；現在保證不再經商，安心生產。”第五農業社社員黃自有，開會後第二天就不再賣魚，參加農業生產。他們一棄商務農，廣大社員都安心生產了。如有些社員自動積肥，有些社員在農閒時也積極整理自留地，還有不少社員搞起了副業生產，第二農業社有些社員就撈蟻，賣給供銷社。

江都縣開放自由市場的經驗

馬健、白云、周明明、郭之桐

江蘇省江都縣國家領導下的自由市場，是去年十月份開放的。開放的時候，縣社及各區供銷社根據黨委布置，與有關單位對本縣、本區的土副產品、手工業品、水產品的生產和交易情況，摸了底，排了隊。摸底的時候，發現因為供銷社包攬經營，造成了某些產品交流堵塞和供求失調的情況。根據這個情況和國務院指示的精神，具體確定了開放範圍，把縣內產品分成三類。第一類，是糧、棉、油料等國家統購物資和家蠶茧、土紙、出口皮張、舊銅、舊錫等工業原料、重要出口物資，共三十七種，仍由國家統購和國、合商業掌握收購，在未完成計劃之前，不予開放。這些產品中，有的如糧、棉等，繼續統購；有些如銅、錫、出口皮張等，不能確定像糧、棉一樣的交售任務，便規定必須賣給國家，不得自由買賣。第二類，是掌握收購的物資，包括土紙、畜產品等三十六種，通過安排和指導生產，簽訂預購和訂購合同、組織商販代購、實行價格管理及加強對農民的宣傳教育等辦法，掌握貨源。第三類，開放的只是一部分土副產品，如水產、苗種、地貨、蔬菜、雞、鴨、蛋品及其他零星小土產。在這一類商品中，有些是需要遠距離調劑和季節調劑的，確定國營商業和供銷社還必須經營一部分；對產地銷售的鮮活商品，主要是通過商販自由販運和農民貿易，調劑供求，在當地銷售不了而外地或將來有銷路時，國營商業和供銷社也可以經營一部分。這樣劃分後，政策界限明确了，扭轉了某些幹部認

為“自由市場一開放就什么都不管了”的認識，使基層業務幹部都能正確地掌握土副產品收購業務。

但是，市場開放之初，卻有一些農民私自販運國家統購統銷和統一收購的花生、豬肉等物資。小紀區在去年十月十日十五天中，農民就販走了二百多頭豬的豬肉。有些農民紛紛要求棄農轉商，光大桥一個鎮就有五十多人打了報告，塘頭鎮有十一戶農民賣起百貨來。針對這個情況，對那些做投機生意，經營統購統銷物資和未開放的物資的農民，主要是加強教育，制止經營這些產品；對原來是商販確實不應轉入農業的人，允許重新回到農業上來；對有些適合務農，又沒有多大困難的，動員他們安心農業生產；有些農民為了賺取補助收入，習慣做土副產品短距離販運，他們經營的品種又在開放範圍之內，對這些人就不加限制，讓他們繼續經營。因為有些產品目前確實需要農民販運一部分，像嘶馬鎮如果禁止農民販運，蔬菜就會供不應求。

隨着市場的開放，國營商業和供銷社的業務也起了變化。例如，有些商販都直接從泰州市進貨，縣內批發部門原來靠硬性搭配才能推銷的商品，滯銷了。這就帶來了兩個新問題：一是國營商業和供銷社原來的經營計劃受到了一定影響，某些基層幹部便和小商販搶購；二是滯銷貨積壓現象日漸嚴重。針對這些問題，江都縣供銷社配合有關部門採取了一些新的措施。在供應業務方面，着重加強調查研究，根據商品新的流轉方向，制定了供貨計劃；

在收購業務方面，合理地調整了一部分控制商品的价格，縮小了地区差价，扩大了季节差价；对一般开放的土副产品，不強調国营商業和供銷社必須完成採購計劃，商販能經營多少，就讓他們經營多少，不和商販爭購；对于因滯銷而积压的供应商品，委托商販代銷或削价出售，大力推銷。此外，建議上級国营商業部門和供銷社，考虑适当精簡基層業務機構（如水产公司及食品公司的收購站），以免人浮于事。

对自由市場加强領導，也是江都县注意解决的問題。他們的办法主要有三条。一条是对市場价格的管理和領導。对統購物資实行严格的价格管理，在統購任务未完成前，不許自由交易，不許有自由市場价格。关于国家掌握收購的商品，不准商販高价收購。屬於开放的产品，凡是国营商業和供銷社經營的，就根据市場情况，制定合理的牌价，以影响市价，但允許有市場价格；凡国营商業和供銷社不經營而又通过服务所进行交易的，由服务所議定价格；集中在自由市場上交易的（如蔬菜），由有关方面議定参考价格，供买卖双方参考，允許价格有高低，一般不加干涉。第二条是对商販和农民貿易做必要的組織和業務領導。建立了服务所，組織了合作小組，指导合作小組和服务所根据市場需要積極开展業務，

还幫助他們解决經營当中的困难。第三条是在党政統一領導下，建立以国合商業为主体、吸收有关部門参加的市場管理委員會，掌握市場情况，組織和指导商販开展業務，实行价格領導和管理。

現在，江都县的市場日趋活躍，出現一片繁荣景象。据去年十月份不完全统计，全县商販从外地選購来的小商品总值达三万零八百多元。宜陵一个鎮就增加了一百七十二种新商品，像桐乡旱烟、毛尖茶、灯龙头帽子等商品，都是脫銷了几年的，現在市場上也有了。因为市場管理得好，經營环节少，国营商業、供銷社和商販的經營成本降低，許多小商品的价格更趋于合理了，原来价格高的商品价格还略有下降。如嘶馬鎮百貨商販从上海購进一批五寸小方鏡，每面零售价格由过去的二角二分降到了一角七分。宜陵鎮的芋头，过去每斤要八分錢，現在降到六分。丁溝鎮的土产八鮮行过去佣金拿10%，現在手續費只拿5%；他們过去是說“开行不說谎，老婆沒人养”，現在大部分都真正做到“公平交易，童叟無欺了。”就在这种情况下，大多数商販的收入还有增加。嘶馬鎮已完全消灭了困难戶，全鎮商販平均每人每月收入二十七元，一向亏本的南貨業最近也有盈余。

平嵐区市場开放后的几个問題

广东省供銷社工作組

广东省中山县平嵐区自由市場开放后，出現了許多好現象。上市商品增多，市場趋向活躍；农民、小商販、国营商業、供銷社和手工業者的生产和經營積極性較前提高。但是，也出現了一些新問題，需要研究解决。

基層社的採購工作

平嵐区的农副产品，除稻谷、菠蘿外，絕大部分为开放的品种。其中，瓜菜产量較多，除供应当地外，主要运銷澳門。过去出口沒有計劃，只注意生产蘿卜、椰菜等，价格上也有問題，农民意見很多。許多小土产，如木茨、杂豆等，都因牌价低，供銷社收不上来。市場开放后，各用貨單位及行商紛紛到产地高价搶購廢杂銅、錫、鉛、橡膠、柚木等供不应求的廢品。如柚木牌价四十八元，市价六十三元；水喉鉄牌价十四元，市价六十至八十元。其它廢品因經營环节多，層層倒扣，以致当地收購价低，影响收購。根据这一情况，基層社在採購業務上，許多品种可以由代營轉为自营或扩大自营品种范围，以便对开放的小土产，在規格、价格和安排生产、运銷等方面，更加主动灵活，不受委托代購單位的限制。具体意見是：

在瓜菜类方面，除当地銷售部分应組織当地瓜菜合作小組，直接与农業社挂鈎外，还应做兩个工作。（一）指导和安排生产：供銷社应結合区委对各种作物經營的布置，根据出口及本身儲备加工需要，在生产前提出收購的品种、規格、数量、時間，安排各农業社生产。剩余的作物地区，应指导农業社多种豆类和各种各样的瓜菜，以适应出口和当地需要。（二）通过合同制度，掌握出口和加工儲备的貨源。这里首先应当解决价格問題。現在农業社要求訂明基价。这要求是合理的。我們認為可以由农業社、供銷社和出口公司三方共同根据农業社对某种产品的包工、包产量、包成本方案，研究确定每种产品的單位面积产量和成本，以成本加农業稅和利潤做基价。产品上市时，可参照国家牌价确定收購，按合同收購。如果牌价高于基价，照牌价收；牌价低于基价，照基价收。訂合同时，应照历史習慣，明确規格，但不能过于繁杂。訂合同后，供銷社取得党政支持，应及时檢查解决問題，保証合同实现。

在廢品方面，对廢杂銅、錫、鉛、橡膠等国家掌握收購的品种，应統一由供銷社按国家牌价收購，并組織小商販代購。对鋼、鉄等廢品，如果目前供不应求，应

促使各要貨單位按國家牌價收購；如果各單位爭購，就由供銷社合理分配。其它廢品一律開放，但其中某些品種，如柚木、酸枝木等，如果各單位爭購，即應由當地市場管理委員會統一分配。供銷社在廢品自營業務方面，一般可以根據廣州、江門、石岐等地的銷售價，作出當地收購價和小商小販代購的最低價。

供銷社應擴大小土產經營。進行土副產品排隊，除就地銷售的以外，能夠外銷的就應積極收購，向外推銷；有加工價值的，應收購起來自行加工或委託農業社加工，如木炭、番炭、蝦等。對於水果，目前除菠蘿外，其餘產量不多，不夠本區銷售的產品，可組織水果合作小組直接到農村採購，供銷社不插手經營。為了適應自營採購業務的開展，供銷社應設物價員。

對小商販的組織領導

市場開放後，瓜菜合作小組受農民貿易的影響，營業額稍有下降。全區瓜菜合作小組去年九月份營業額三千多元，十月份達不到兩千元。可以從三方面解決這個問題：（一）就地銷售的瓜菜，供銷社不轉手經營，組織合作小組直接到農業社進貨。（二）某些農業社將瓜菜定產後，又定出產值，由社員自己銷售。社員的銷貨額超過規定產值的一部分，銷售者得80%，農業社得20%。個別農業社還將新上市的产品賣給社員去販賣。這對當地瓜菜業商販業務影響很大。除教育小商販積極

改善經營管理和經營作風外，為維持小商販的經營額，應與當地黨政研究解決。（三）目前有許多農業社社員打算將自留地種植各種瓜菜。將來自產自銷的必然增多。這與瓜菜合作小組的業務有矛盾。應密切注意當地居民瓜菜消費情況的變化、農民自產自銷與瓜菜合作小組的營業情況。將來考察清楚了，可以讓多餘的瓜菜小商販適當轉業一部分；目前暫不處理。

關於小商販的進貨問題，凡當地批發機構有的貨，應組織小商販繼續從當地進貨；當地批發單位缺少或沒有的貨物，可以組織合作商店、合作小組、聯購分銷小組向外地尋找貨源。據小商販反映，外地的小百雜貨是有把握買回來的；應積極組織他們去搞。合作小組、聯購分銷小組派赴外地採購的人員應慎重挑選，其出差費用應審查核定，並可加到成本中。現在水果聯購小組中，有些資金少的老弱婦孺困難戶，沒有能力聯購；可考慮由水果合作商店對他們進行批發，並定出適當批零差價。

現在，有些已經轉入農業的小商販要求重新轉回商業。我們認為可採取以下辦法解決：（一）農業社不同意轉回商業或已經擔任了農業社領導職務的，不再復業。（二）1953年糧食統購統銷以前歇業或轉業的，不予復業。（三）1953年統購統銷後歇業或在安排改造私商時轉業的，應摸清情況再做處理；一般說，本人有技術、有經營能力而市場又需要的，可以復業。

扶溝各區建立農民貿易服務部的做法

王文明

扶溝縣白潭、呂潭、藝園、包屯等地，先後在去年九月份恢復建立了農民貿易服務部。

各地建立起來的農民貿易服務部，主要負責代購代銷，組織產銷見面，調劑市場有無。目前，通過各服務部的業務開展，已經吸引本縣各區和外地的太康、中牟、通許、開封、汴陽等地的顧客前來交易，集市很繁榮，如白潭市場過去最多有三千人趕集，現在每集趕集的能有一萬多人。各地上市品種比以前平均增加五百種以上。大部分農民和小商販都願意通過服務部買賣。

白潭、呂潭等地建立的農民貿易服務部形式各有不同，大體可分為三類：（1）有的在過去沒有交易員，人員不易拼湊的情況下，即由供銷社採購門市部增加力量兼營；（2）在供銷社領導下，由供銷社抽出一定力量負責領導管理，招聘已參加農業社的舊交易員任服務員，共同經營；（3）有領導的抽出合作商店骨干與舊交易員組成合作行店的形式，自己經營。在人員的選擇上，注意了有經營技術和忠實可靠並重。

各農民貿易服務部在開業前，都是本着節約的精神來整修門面和解決家具，家具是以租借為主、購置為輔。同時，對度量衡進行認真核對，並作好服務員的思想教育工作，各地大都召開了服務人員座談會，吸取他們已有的經驗，着重教育他們公平交易，買賣合理，不營私舞弊，不欺騙群眾，端正服務態度，熱情招待群眾。

各農民貿易服務部在開業後，又不斷地對服務人員加強管理教育。各地都訂有會議制度，目前一般都是一集一碰頭，十天一個會，座談討論的中心是解決業務經營中的問題，總結經驗，進行表揚和開展批評，討論下段任務，研究辦法，改進工作。

各地還廣泛地展開了宣傳工作，在宣傳內容上，着重說明開放市場的具体政策，以及農民貿易服務部的經營範圍、服務原則與價格政策等。在方式上採取了：（1）掛上行店招牌，搭宣傳棚，並在集上用廣播筒、大字報進行宣傳；（2）深入農業社了解情況和需要，爭取他們對辦行店的意見，並對社員進行宣傳；（3）與小商販主

动联系，托老顧主帶新顧主，如白潭用服务部和服務員的名义給老顧主發信三十封，現在已有十五人來此交易；

(4) 到处張貼廣告，印發宣傳單，發帖到各地。

各地農民貿易服务部在执行价格上，大体都是一样：凡国营和供销社有的商品价格，都是服务部的当然价格，但可以上差下差10—15%。入所交易者由买卖双方提出价格，服务员进行評定；不入所交易的产品价格，除統購統銷物資与掌握收購物資外，一般不加管理。服务部的作价原则是：(1) 有利于产、运、銷三个方面；

(2) 买卖双方提出价格，服务员只当中間說合人，起媒介和解釋作用；(3) 坚持买卖双方自願，明碼喊价，絕不强迫成交，根据市場需要，来确定出銷地高于产地的价格，但只作內部掌握，对面动员，不过分限制价格升降；(4) 掌握产品成本核算。这样作，某些产品虽然由于一时买主多造成价格上涨，但很快就能平稳下来，如包屯服务部根据猪肉价四角八，确定小猪价每斤五角五到六角，作为內部掌握，有一集因上市买主多，价格漲到七角也沒有限制，到下一集买主少了，服务部便对卖主进行教育，使价格逐步恢复正常。

为使農民貿易服务部与群众保持密切的关系，各地服务部都建立了保管和财务制度。在保管制度方面，各地均执行了二联單、三对照的办法，即用二联單复写，

注明品名、件数、托售金額、售主姓名、住址与年月日，盖上门服务部和經手人的印戳，服务部和寄售的农民各执一份單据，認領时既要兩联对照，还要由經手人与托售主对照一下。这样認真負責，群众甚表滿意，托售的人日益增多。在财务制度方面，各服务部都是一月一決算，及时的公布帳目，絕不拉用客款，保証手續清楚。

从这一阶段的实践来看，在組織形式上，最好的是以合作商店的骨干和旧有交易員組成的服务部，能充分發揮他們的積極性，服务员能靠老关系找貨顧、联系顧主，業務开展得好。供销社自己經營的服务部，由于联系顧主的老关系不多，業務不熟，經營很吃力，業務开展得也不够好。

另外，有些旧交易員已加入农业社，建立服务部之后需要他們，現在已暫時聘請了一些，但是讓他們脫离农业生产好呢，或是不脫离好呢？还没有成熟的經驗。根据艺园的服务部情况来看，服务部必需抽出一定的專業人員坚持業務，以便在背集招待客人或串乡交易；包屯服务部就沒有設專業人員，客人要求下乡購貨，每天給一元的伙食費也解决不了，原因是农业社怕农业不好安排，不願意把那些旧交易員長期抽出来。对于这个問題，扶溝县和各区市場管理委員會應該加以研究解决，最好使各服务部都設有一定的專業人員。

大小都經營 坚持守信用

叶茂春

老一輩的人

宁陵县柳河鎮在一九五五年年底就成立了一个農民貿易服务部。

服务部的成員共有七名，都是些年紀較大、当經紀時間長、有丰富業務經驗的人，他們有的过去称小猪、称小雞，有的称柴草。譬如李后福，不仅他的上六輩都是干柴草經紀，就他本人來說，也已經干了二十三年，他在成交柴草業務、对外联系、找草源方面，很有一套办法。現年六十岁的小猪行戶王業汗，不仅一看小猪是否吃食好，有病無病，就是小猪將來能長多大，他也能看个八成，当地群众曾送他外号叫“猪先生”。六十一岁的小雞行戶李广任，到今年已經干了四十三年啦，对經營小雞方面很有經驗，一眼就能看出雞有多重、有病無病。还有个五十一岁的土碱行戶王玉臣，能識別出土碱的三等九級，不讓买卖双方吃亏。

他們不仅本身有一套經營技术，而且在外地也有很多老主顧。如去年八月份，柳河食品公司採購站积压了六万斤辣椒，眼看就要霉爛，通过農民貿易服务部的李

后福去郑州、洛陽等地找公私合营行店、行商等老顧主联系銷路，給将要霉爛的辣椒找到銷路。

大小都干

他們的經營方式，主要是代客买卖、从中調剂，但在群众售不出产品、又急需用錢的情况下，也搞一部分自營業務。

他們經營的品种也是多种多样的，如土碱、飼草、皮硝、草繩、席、小猪、雞、鴨、水果、大蒜、紅薯秧、木料、辣椒、葡萄种等土副产品。他們不光一次能作三十万斤土碱、六万斤皮硝的大生意，就是一次三、五十斤的物資，也願意帮助群众通过写信联系到外地銷售。他們从組織起来开始到去年十月份止，共成交了六万八千多元，加上自营，交易額共計七万四千多元。

供销社把这些富有經營經驗的老人組織起来，当地人民都認为这是一件喜事。

去年元月份，宁陵县五区邏崗农場向農民貿易服务部提出需要四万五千斤飼草，服务部的李后福就積極下乡与农民联系，集上还作宣傳，結果十天就完成了任务。

当时农民正缺钱过旧历年，这一收购饲草，群众都很满意，如二堡寨的老农宋云智说：“我老早就想卖草，就是没卖出去，这回找上门来啦！”

该县三区的乔楼农庄，想把麦秸换成谷草，但很长时间换不来；而六区吴良吉农业社有谷草想换麦秸，也是很长时间没换到；农民贸易服务部了解以后，立即组织他们进行了调剂。一年来，有五十多个农业社都是这样通过农民贸易服务部调剂了有无。

另外，他们很注意了解外地的行情，以便根据情况为当地农民推销土副产品。如去年九月份，他们晓得岳州市场上缺蒜种，随即收购了四千四百斤蒜种运往岳州。

严守信用

过去，群众一般的是不愿意和行户打交道，多是嫌

他们不好惹，怕吃亏，就是通过他们卖一只鸡，也是客不离货的看着，只怕行户从中捣鬼。可是这个服务部却不然，群众不但敢把卖不出去的零星产品交给他们代卖，就是大批物资也敢托付他们。原因是这个服务部在掌握经营时间上、销路上都有把握，说啥时付款，到时准能够付清，很遵守信用，从来不无故拖长期限或另外挪用。

服务部的成员，都根据个人的技术特长作了明确分工，有到外地找销路的，有到农村找货源的，也有掌握门市的。他们还不断召开业务研究会、生活检讨会，改进业务，提高服务质量。目前，他们每人每月能得到三十元的收入，同时还积累了一千多元的公积金。

做好三步工作 解决三个问题

——上宅供销社签订和执行结合合同的经验——

山西省社雁北专区办事处组检科

山西省灵丘县山区上宅供销社，去年和全区二十六个农业社按季分月的签订了结合合同，且执行的很好。据检查：供应生产资料总值两万八千零七十二元，完成合同95.6%；收购土特产品总值达两万六千二百一十元，也完成合同90%以上。

该社在签订结合合同时，注意作好了三步工作。

第一步工作是全面了解、多方联系，以提供签订合同的依据。供销社指定副主任一人，以统计为主、抽配熟悉供应及收购业务的干部各一人，组成调查研究小组，通过专人访问、书信联系的方式，分别将农村社会主义高潮后，群众对生产资料与土特产品的购销变化，以及货源、销路、资金等，作了全面的了解。了解联系的结果是：购销变化方面，生产资料比去年增加一倍半，时间提前一个到两个节期，成交方式80%突出地集中了。其中大型及新式农具器械二十一种、金额比重占85%，完全由农业社集体购买、集中使用；小农具二十八种，金额比重占15%，仍由社员个人购买，个人使用。土特产品比去年增加30%，其中由农业社集体出售的大宗土特产品十八种，金额比重占65%；个人出售的小土产废品及手工业产品共三十五种，金额比重占35%。生产资料的货源方面，65%由上级社调拨，10%需基层社直接外出采购，25%可以就地取材、就地加工。土特产品的销路方面，55%给国家代购，20%交上级社，10%就地调剂、或加工后自行外销，5%销路不畅由供销社负责代销，5%根本无销路应停止生产。同时初步掌握了顾客所需的规格、季节。农业社资金方面，60%可以自己解决，35%需要并可能由银行贷款解决，5%可能依靠进一

步发展副业生产解决。这就给签订合同初步提供了依据、明确了方向。

第二步工作是耐心细心地帮助农业社作好生产规划及财务计划。作好这一工作、就能进一步摸清农业社及社员的物质和思想底细，并从中发现问题，预筹措施，为签订及执行结合合同铺平道路，使之真正起到指导生产的作用。如胜口头农业社原来只是笼统地计划增加新旧大小农具总值一千七百一十四元，但谁买、怎样买还不明确，经帮助其制订生产计划、安排劳力组织后，发现其中有一百五十九元，应由个人自购。因此，立即召集社员会议，深入征询意见后，决定个人出钱、由社统一代订；同时社员个人需要推销的鸡蛋、药材、桃仁等总值七百二十元，也由社内分组代订了推销合同。另如在帮助上宅农业社制订财务计划时，发现资金不足，当即联系信用社签订了三结合合同，贷款三百四十元，使问题得到解决。还有王家皂、和托两社，本来尽是坡地，根本不能使用双铧犁，但他们也盲目的作了计划，在帮助修订计划时即取消了。

第三步工作是必须把合同订好。在具体签订时，根据供求对象、品种、地区、季节、货源、流转规律等具体条件，一一进行了排队，排队后即根据“互助两利”的精神，明确地规定了交易的规格、时间、方式、责任等。如生产资料部分，65%的主要品种保证供应，20%可以用同等商品代替，10%可以有伸有缩。其中上拨及外采的大生产资料，70%由农业社直接到县级中转站取货，30%直调调拨。小生产资料，70%准时送货到门，30%农业社自取；就地取材就地加工供应的，60%不需中转

的(如小豬、鋤片、鐮刀、筐子等)組織產銷直接見面,30%地區規格性較強的(如樓、磨等)憑樣品生產供應,10%技術性比較複雜的(如扇車等)都組織技工親到農業社加工。這樣,既減少了麻煩,符合了標準,又降低了成本。如八個農業社訂作的十台風車,不僅規格合適,且每台節省了九十里地的運費,降低了十五元成本。土特產品、大宗的完全產地驗收,直綫外調,零星的都定時定點到院收購。這樣執行的結果,去年三個季度內,即給農業社節省了五千個勞動日,給供銷社節省了將近一千元的費用。

該社在執行結合合同當中,又特別注意解決了三個問題。

第一個問題是專人掌握、按時公布。即簽訂合同雙方各設一專人掌握,分社建賬戶、按類立卡片。每當交易,便將完成情況及經驗問題分別登記在有關賬戶與卡片上,每十天向雙方領導及執行者、仲裁人公布一次,以促其注意。如此執行之後,人人心中有數,相互負起責任,完全解決了過去彼此脫節、臨時抓瞎的現象。

第二是定期檢查、及時修訂。即雙方當事人及仲裁機關共同組成檢查小組,每半月檢查一次,發現問題及

時解決,及時修訂。如劉莊、王家皂兩社突然增加了修渠任務,在檢查中發現原訂鉄鍬不夠用,即及時增加了一百一十五張。上宅社原訂扇車四部,在檢查中發現資金不足,即改為兩部。去年七月份在檢查中,發現二十二個農業社的馬鈴薯普遍受災,需要補種改種,但原訂茶籽不夠用,當即增加了蘿荳籽等一千一百多斤,供銷社馬上按合同規定到河北等地如數購回,不僅完成了合同,且幫助農業增了產。

第三是幫助農業社解決勞動組織及收益分配問題,這也是完成合同不可缺少的一個保證。如在執行土特產品推銷合同中,沿河農業社原訂地磨三百個,由於他們規定編一只地磨只記一個工分,分文不付現款,社員都不干,因而要求撤銷合同。為此,供銷社立即通過算賬,幫助其解決了勞動組織及收益分配問題,即按一個地磨值一元,分配為:上山割條子十五斤,給酬二角二分五,割磨杆三根,給酬一角五分,編一個磨工資三角五分,往社送一個磨付費一角,社內收益一角六分五,這樣,社員立即搶着干了,不到半月便完成了任務。

(王文中執筆)

黃宅供銷社訂的結合合同为啥流于形式

胡國安

浙江省浦江县黃宅供銷社,為了加強供銷業務與農業生產的聯繫,於1956年二月份,與五十個農業生產社(供銷社業務區域內共有一百零七個農業生產社)簽訂了五十份全年的供銷結合合同和一批粗草紙、小箬帽的訂購合同,在支持和指導生產上,起了一定作用。

但是,也有很多合同沒有執行或沒有全部執行,流于形式。這,為什麼呢?

從領導到一般幹部,片面地認為結合合同是向農民推銷難以推銷的商品的手段。開口就問農業社要買多少不好推銷的商品;談好這個,才談肥田粉一類供不應求的商品。農業社為了買到肥田粉,不得不勉強地把一些本來不願買的推廣性商品也買下來。結果使合同難以執行或不能執行。如黃宅鄉勇進農業生產社訂購了兩千斤牛骨粉,供銷社幹部一連去動員了五次,才買回去一部分。東塘鄉勝利農業生產社訂了一百斤白柏餅,供銷社派幹部去催他們買,該農業社社長說:“不要啦!”一斤也不買。供銷社這種片面做法的結果,不但很多推廣性商品訂了合同也賣不掉,而且引起農民不滿。如有的農業社幹部說:“你們檢查合同為什麼光叫我們買白柏餅,不賣給我們噴粉器?”

在土副產品採購方面,也同樣存有片面性的毛病。

光顧供銷社一方面的需要,沒有研究農業社訂了合同是否能執行,將不應訂的品種也訂進了合同。如雞蛋、廢銅、廢錫,都是社員一家一戶分散所有的。黃宅供銷社幹部在戚村農業社訂合同時,農業社幹部就認為這些東西也訂進合同,將來難執行。但供銷社幹部還是堅持要訂進去。後來,戚村農業社的一百四十多戶社員,誰也沒有到社里去拿合同來賣雞蛋。農民反映:這種合同,訂不訂一個樣。

黃宅供銷社的結合合同期限過長,一年訂一次,時過境遷情況有變化,合同就不好執行,甚至不能再執行了。1956年第一季度簽訂合同時,把農民第三季度要的農藥械和第四季度要賣的桐柏籽都一概訂進了合同。隨着情況的變化,農藥械貨源緊張,桐柏籽業務供銷社交出去,不經營了。這些合同有的執行起來有困難,有的則全部成了廢紙。

在簽訂的農產品採購合同中,不少產品牌價低於市價,也影響了合同的執行。如東塘鄉勝利農業社與供銷社訂了箬帽合同,要在去年第二季度交給供銷社四萬個小箬帽,雖然已按照合同生產,但市價每百個十三元至十七元,而供銷社收購牌價每百個只有九元至十二元。社員都將箬帽拿到市場上去賣。因此,這個第二季度交

貨的合同，到第三季度末還沒有執行完。有的農業社訂出的農產品，市場價格一高于供銷收購牌價，就干脆不交貨。如東塘農業社訂給供銷社的七百担梨子，執行了三百多担之後，牌市價嚴重脫節，同等質量的梨子，供銷社收購牌價每担七元，市場上十多元一担也有人要。該農業社社長代表社員向供銷社提出：“價格不合理，社員不肯賣。合同沒有執行的部分，如果牌價不提高，我們不執行了。”諸如此類的事例很多。

此外，由于供銷社缺乏科學的管理合同的經驗，將二十五種供應商品和十種收購商品，都訂在一份合同上。但這些合同內容是需要好幾個有關的專業商店分別執行的。因此，有的商店不能照合同辦事，有的商店執行了合同也無處記錄，以後也無法檢查了。農業社也感到只有一份合同，幾個生產隊同時買這買那，十分不方便。因為這一原因，供銷社賣出的商品，僅肥田粉一種就有六千多斤沒有登記。

從黃宅供銷社簽訂和執行結合合同的情況看，在今後結合合同工作中，除了應該繼續反復加強對干部的教育，切實做到簽訂合同雙方真正自願互利（包括品種、數量、價格和其它一切條件）以外，對於結合合同所訂的品種，必須是農業社集體所有和集體所需的物資的一部分。因為，就是在農業社集體所有或集體所需的物資中，情況也不是簡單一致的。例如有些商品是因為供不應求，已經採取合理分配憑證供應的辦法，化學肥料等就屬於這一類。這類商品不必訂入合同，仍然憑證供應就行了；訂入合同，反而會使手續重復，增加麻煩。有些商品雖然供不應求，但沒有實行合理分配，也可根據具體情況，不必硬性訂入合同，可以在貨到時通知農業社約定時間，帶款前來購買；如果貨源有把握，也可訂

入合同，使農民心中有數。屬於推廣性的商品，農業社主動提出要貨數量或經供銷社介紹後，已經真正願意購買，可以訂入合同；否則，訂入合同就不妥當。除以上商品外，其它商品農民習慣需要的，又有貨源，可以做為在供應商品方面簽訂合同的主要內容。

供銷社向農業社訂購農副土產品，凡當地市場不需要或需要很少，而外地又需要的中藥材、工業原料和部分土產，應當是在採購商品方面簽訂合同的主要內容。對那些當地市場需要量很大的產品，如果價格問題已經與農業社協商妥當，可訂入合同；否則，不必硬性訂入合同，可以通過農業行政部門布置和指導農業社按需要生產。

合同所訂商品的作價辦法，除供應商品一律可按照交貨日供銷社牌價執行外，對收購的農產品，作價必須農民自願，根據不同商品採取不同的作價辦法。個別商品雙方自願也可訂定價格。凡按供銷社收購牌價作價的商品，都應考慮到萬一牌市價脫節可能引起的問題，在合同里訂出妥善的解決辦法。例如訂出一些罰則，按罰則處理後，合同未執行部分雙方注銷等。

簽訂合同时，規定執行時間不宜過長。除了一些必須按生產季節需要簽訂的以外，一般執行期限以一個季度為宜。這樣可以使雙方都能預計到需要與可能，執行中發生的問題，也容易解決。

此外，合同的形式也不一定必須供銷結合，不必強調把買賣商品都訂在一份合同上。為了便于合同的管理和執行，以一種商品簽訂一份合同較好，便于專業商店管理，也有利於雙方執行。但是，供銷社在與某一個農業社簽訂合同时，可以把幾份合同集中起來，在同一天一次簽訂。

及 時 雨

農民搞商業販運壞處很多。對此，有的供銷社干部因認識不清，未敢管理，希望他們能趕快採取措施。但另有一些人，明明發現了問題，却也不去過問，理由是：“讓農民在實際中碰些釘子，這是最實際的教育。”其結果，必然是市場更加混亂，問題越發嚴重，使工作招致損失。

做工作，我們提倡隨時發現問題，研究問題，及時解決問題，而不应迴避，就像在大旱時節洒一場及時雨那樣。

不应排挤小商販

公開的禁止外地小商販在本地售貨，是一種排擠，而表面上允許小商販在本地售貨，實際上却

施予各種手段或壓力，百般刁難，阻其營業，也未嘗不是排擠，只是表現形式不同而已。四川資中縣馴犬場供銷社，不允許由外地來趕場的小商販售他們沒有經營的新商品。這種做法就是屬於後一種類型的。

據說，他們之所以要這樣做，是怕小商販的生意做多了，會影響自己的營業額。其實，這種顧慮是多餘的。因為，小商販所經營的商品，除少數品種如布匹等，與供銷社相同而外，其餘大部分都是些零星的日用雜品，這些商品一般的供銷社經營的較少，有的供銷社還根本沒有經營。就是經營相同的商品，有些也是屬於挑選性較大的商品，光依靠供銷社來供應，未必就能完全滿足當地群眾的需要。由此看來，對小商販施以任何形式的排擠，都是毫無道理的。



今年第一季度农民需要購買哪些商品

——冠县紅光农業社与九个典型戶的調查

宋振方 胡金西 馬广文 李庆台

为了作好今年第一季度物资供应工作，山东冠县与城关区社于去年十二月間，派了四名干部深入城关紅光高級农業社，对几种主要商品的需要情况，进行了調查。

城关区是“半粮半棉”和“沙膠兩合土”的地帶。紅光农業社是在去年合作化高潮到来之后，由十个初級社和七个自然村合并起来的，共一千三百零七戶，五千一百五十七人，男女整、半劳动力二千六百零六个，一万九千零七十二亩地，各种耕畜五百七十二头，新犁一百張，水車一百四十一輛。

在調查步驟上，主要通过肯定今年年景，全面澄清收入，帮助研究去年分紅和預算今年第一季度的可能收入，确定出購買规划。

去年增产情况与今春的特点

因为今年第一季度花的錢，大部分是去年年底的結余，所以在調查需要的时候，首先总结了去年的年景，根据該地情况来看，去年全年是風調雨順，自然灾害不大，社員生产情緒高涨，高产作物面积扩大，副業生产活躍，大部农作物丰收，仅小部分减产，从总的来看，总收入較前年增加10.3%，因此，今年第一季度农民購買力充裕。

今年第一季度一月和二月上半月，天冷又正值春节，社員以購買生活資料迎接春节为主。据九戶的調查，在这一时期里共購買三百三十二元，占全季購買額的64.3%；后期天气漸暖，农活开始，又將以購買生产資料为主。根据大社的調查，这一时期主要是購買肥料、飼料、运输工具和一部分水利建設器材为主，价值二万五千元，占全季購買額的92.5%。

每人平均購買力和买些什么

据前庄、十里鋪、張盈、許盤四个自然村的了解，去年年底將結余粮三十三万斤、紅薯一百五十万斤，現款五千八百元，准备作今年麦前吃、花。大社年前还分一部分現款，因此，他們計劃以五百一十六元購買日用必需品，每人平均八元六角，比去年同期上升4.6%。另外，农業社現有款，再加上今年第一季度內可能收入的二万七千元（其中有棉花預付定金及副業收入），共有款三万二千多元。該社計劃將以二万七千元購買生产資料和办公用品，按大社人口平均，每人五元二角，与社員自購部分相加，一季度每人平均購買力为十三元八角。这些錢都买些什么商品呢？

在生活資料方面，因为土地入社，生产資料主要由大社負責購買，社員以購買生活資料为主，据九戶調查，購買生活資料占92.4%。同时，由于社員的收入時間、方式有了变化，社員花錢的方式也与以往有了不同。从前單干时，特別在粮食、油料施行統購后，收入是集中的，錢的支配权一般都統由当家人或少数人掌握，錢花的細、慢。因此，市場的特点是淡到旺又到淡，突变性小。現在是分散分期收入，錢的支配权几乎人人掌握，成年人或多或少都有錢，花錢不受限制，一般是随收随花。因此，旺季拉長，生活資料的銷售呈現波浪式的現象，將打破往年的銷售常規。

再从几种主要商品来看，由于棉田連年扩大，分柴量减少，煤炭銷售量特別增加。据九戶的了解，去年春天四戶燒炭一千一百斤，燒炭時間平均四十六天，今年九戶都得燒炭，時間平均五十九天，計劃購炭二千五百五十斤，这样燒炭戶增加了125%，燒炭天数增加了28%，燒炭量增加了131.8%。其次，由于妇女劳动時間增加，紡棉量、針綫活减少，針織品的銷售量也要增加。該九戶十一个妇女，前年一季度下地劳动四十四天，紡棉六十五斤，去年同期参加劳动一百五十六天，紡棉五十一斤。这样，劳动時間增加了2.6倍，紡棉量减少了21.5%，因此，棉布的銷售量上升35%，毛巾上升5.5%，袜子上升22.7%。再次，春节肉食外購量也將增加，原因是除需要量有所增加外，主要是当地养猪减少。据調查，每戶平均买肉九斤八兩，需購一千一百七十八斤，除本村杀猪能解决五百斤肉外，其余都需到市場上選購。因此，必須正視这个情况，搞好貨源，作好春节的肉食供应。此外，也有些商品要减少，其中副食品减少13.3%，主要是粮食大社平衡了余缺，减少了交易环节。其次，今年棉花减产，社員减少了一部分收入，可买可不买的便不准备多买了，具体是粮食减少45.5%，鞭炮减少23.1%，茶叶减少50%。

在生产資料方面，因为去年对生产資料，特別是建設性的东西，購置有些偏大，有很多东西还未充分使用起来，积压很大一部分資金。該社去年春季仅水利一項用款就达一万多元，占总支出百分之四十。但檢查一下使用的情况却很不好，該社买下泉架子三个，只有一个在去年春天使用四十天外，其他經常存放着。据十里鋪、張盤两个村了解，去年春天新建水井三十八眼，出水特別少一次只能半亩地的井就有二十五眼，占新建水井的

67%。因此，該社計劃在今春首先修理旧井和下泉，將已購的水車全部使用起來，然後根據資金力量，計劃再打新井十五眼、下泉十五眼，需購棕皮二百五十斤、麻繩一百二十五斤、鐵絲三百四十斤、洋釘九十斤、小竹杆一百二十五根。其次，商品肥料仍然迫切需要（今年第一季度計劃購買餅肥六萬斤、化肥九萬斤、大糞干和其他雜肥四萬八千斤），現在該社積粗糞肥很少，原因主要是購買社粗糞價格低付款太晚，對牲畜及豬飼料解決的不好，致使粗糞生產受到很大影響，據了解前庄七十戶中就有四十個坑沒有拆，約計能出粗糞一百二十車。另外，由於牲畜、豬飼料沒解決，減少了牲畜、豬的飼養，也影響了粗糞生產，僅養豬就減少了25%，每頭豬每年最少按生產粗糞十二車計算，就少積粗糞一百二十車。其次，對購買社員粗糞付款不及時，如十里鋪楊道宗去年積粗糞二十三車，張盤張清學前年積糞二十車，至今尚未給一文錢，他們反映說：“光叫積糞不見一個錢！”目前，供銷社已建議該社適當分配社員一部飼料，調整一下粗糞價格，不能光依靠商品肥料，以增加今年春播基肥、保證大秋增產。

此外，在飼草方面，估計今春副業正忙，使用牲畜正勤，因此需要足夠的草料，讓牲口吃飽，減少死亡。他們計劃適當增加一部分飼料，集中可能集中的資金購

買飼料五萬斤，讓牲口迅速健壯起來，以保證生產。在農藥方面，第一季度正值大秋播種，為了減少害虫，保證豐產，計劃將三千畝玉米、六百畝谷子全部進行藥劑拌種，需要六六六西力生二千六百斤。現在副業已經開始，因此，要求供應一部分副業原料和推銷一部分副業產品，要求燒窯、榨油、打鐵用的炭二十萬斤，熟鐵二千斤，鋼五十斤，一萬個篋子的材料，竹迷子一萬斤，等等，同時要求簽訂打油、運輸合同，計劃讓供銷社外地推銷篋子九千張、木銑一千個、鑷把一千根、麥鏟五百個、床五百張。在大型農具方面，如抽水機、播種機、圓盤耙等，因價格高貴，加之現在資金還不寬裕，準備暫時使用旧的，今春不再購買。雙輪雙鋤犁、雙輪單鋤犁，以前已買了一大部分，該社現有新式犁一百張，每天能耕八百畝，因此，也不計劃再買新的。

這些商品由供銷社供應多少？

從農村銷售市場來看，主要是供銷社，其次是國營公司（經營一部分飼肥和糧食），再次，是一小部分小商販及農民之間的貿易。從這一次調查材料來看，國、合、小商販的經營比重是這樣：國營占22.2%，小商販占12.6%，供銷社占65.2%，因此說供銷社作好生活生產資料的供應是關係着農民絕大部分的購銷要求。

橋溝供銷社與小商販進行分工經營

吳 展

吳 嶄

河南淮濱縣橋溝區供銷社，為了進一步發揮小商販的經營積極性，根據當地小商販的特點，在商品經營上重新與小商販進行了分工，經試辦效果良好。

該區共有大小三個集鎮，私營商業一百一十戶，組織起來後，參加合作商店的占58%，分散經營各負盈虧的合作小組占42%，從前因限制小商販外地進貨，價格控制過嚴，有些百雜貨合作商店以前的進貨關係中斷，經營品種減少，營業額也隨之下降。供銷社不去幫助他們組織和開辟貨源，卻採取“一攬子”的經營辦法，將小商販本來沒經營過的商品也劃歸其經營。像該區兩個雜貨合作商店，組織起來前光經營日用雜貨，他們對這些商品是比較熟悉的，什麼季節進什麼貨，那里進、當地需要多少，當地群眾喜愛那些規格質量的商品，一般都比较了解；可是組織起來後，日用雜貨經營的品種減少了，從全區小商販經營的品種變化情況看，組織起來後增加了以前沒有經營的大宗商品，如布匹、被單、膠鞋、瓷盆等八十六種，減少了以前經營的日用雜品、小百貨一百四十七種，而減少的這些商品又都是當地國營公司與供銷社沒有經營的商品。像雜貨商薛少宣過去經營的六

州竹筍、木耳、五色染紙、白矾等，現在一年多沒經營了。

不照顧小商販經營特點及原有的經營技能，而盲目採取“一攬子”的經營辦法，結果不僅在安排小商販生活時造下困難，而且也影響市場物資供應，不能從多方面滿足群眾需要。像雜貨商人陳士元說“固始縣的皮絲、加料果子，以前我進多少賣多少，以後不叫進貨，群眾買不到有意見，營業額也減少了”。當地農業社在加工木器時需要的洋釘、水膠、黑漆等商品沒人經營，農業社買不到，影響副業生產，頗有意見。小商販業務不好，收入減少，生活發生困難。據統計，生活困難的占總人數55%，其中有十九戶斷炊，靠吃救濟飯，小商販悲觀失望，干部們也消極苦悶。

上述情況說明，供銷社與小商販在商品品種上適當分工是個重要問題。為解決這一問題，該區供銷社採取一系列的措施，試行與小商販重新劃分經營範圍，在作法上，首先，供銷社根據小商販原有的經營特點，將鋼針、頂針、花繩、鞋帶及迷信品等一百零五種商品，讓給小商販經營，供銷社把批發差價提高到50—100%，有

的小商品价格不作限制，以發揮其經營積極性。其次，積極幫助小商販開辟貨源，恢復原有進貨關係，擴大經營品種，對當地國營公司尚未有經營的商品，由供銷社根據小商販要求統一編造計劃，交由國營公司負責組織進貨，當地國營公司不能解決的，供銷社根據當地群眾要求與可能條件派專人統一出外組織進貨。對有些小百貨供銷社也不能及時幫助解決的，組織小商販自行出外採購。為了減少浪費，避免小商販盲目亂跑，有些商品可由小商販自願結合組織聯購分銷，抽出有經驗及以往進貨關係較多的小商販出外採購。通過上述辦法，該區目前除由國營購進的一批商品外，先後組織外地進貨二十余次，由供銷社派人到皖北購進的小百貨一百二十一種，幫助小商販恢復六安、固始、葉集、阜陽等八處原來的進貨關係，購進水膠、洋釘、小鎖等，總共購進新商品一百八十六種，這些大部分是當地國營和供銷社以前沒有經營的商品。分工之後小商販經營的品種多花色全，不僅擴大了營業額，重要的是適當的滿足了群

眾多種多樣的需要。像橋溝農業社為食品公司加工簍子，缺少一寸二的洋釘，在附近各集市都沒能買到，雜貨合作商店從阜南購進了這號洋釘解決了他們的問題，農民非常滿意。

供銷社在讓出商品及幫助小商販解決貨源問題後，在經營上便有計劃的與小商販進行商品分工，使小商販更好的發揮專長，經營自己熟悉的商品。由於在進行中注意了思想教育，並且是在小商販自願的基礎上增加了收入，因而小商販十分滿意。如兩個雜貨合作商店以前沒有經營過棉布，組織起來後，雖兼營棉布，但雜貨品種減少了。通過與供銷社進行商品分工，分期分批的把棉布交由供銷社或棉布合作商店經營，而他們都增加了日用雜品，營業額較前擴大。如第一雜貨合作商店在分工後的一個月，每人平均收入二十八元，較前增加4.8%。全區困難戶已全部不再困難了。供銷社與小商販進行商品分工有很多好處，從淮濱橋溝區試辦的結果、所取得的成績和經驗來看，充分的證明了這一點。

對小商販欠款代銷轉為現款代銷的作法

河南省供銷合作社安陽專區辦事處

河南省湯陰縣供銷合作社，在去年9月底統計，全縣純商業戶計有三百二十六戶，其中代銷戶占商販總人數的64%，基本上發揮了私商原有分散經營、便利群眾的購銷特點。

但是，由於欠款代銷的形式比重過大，因此，也暴露了許多問題：

首先，在採取欠款代銷之前，小商小販原有的資金，已全部交給供銷社作為保證金，並全由供銷社進貨（代銷），供銷社怕小商販挪用代銷款，因而規定欠款代銷的小商販不得搞自營業務。結果：供銷社有啥、代銷戶賣啥；供銷社所沒有的碎雜商品，代銷戶又不能赴外採購，形成了脫銷。而且，有部分商販，單靠代銷手續費的收入，不夠維持生活，也給供銷社增加了安排上的困難。同時，小商販也有意見，認為供銷社管得太死。

其次，實行欠款代銷後，許多商販都滋長了“貨堆如山”的思想。如宜溝鎮三十九名代銷戶，在代銷以前，自有資金一千二百四十三元，即能擔負原來的商品流轉任務；實行欠款代銷之後，占用了九千多元的庫存，還喊着庫存小、不夠用，要求增強。這樣，就給供銷社造成了不應有的資金壓力。同時，欠款代銷也表現了嚴重的挪用公款、脫短庫存、不愛護商品的情況。宜溝鎮代銷戶王興貴去年一次就脫短庫存三百五十元，至今找不到下落；有的賒了帳、有的把公款借給朋友；有的認為自己的生活反正是由供銷社負責安排，脫了庫存沒關係；

王老屯代銷戶王金鐘，在去年七月份由供銷社取了七斤糖球，因保管不善而全部化成了水。

此外，由於各代銷戶一般說來，文化很低，不會記帳，每到月終，就得由供銷社抽派大批力量，幫助他們進行盤點，這給供銷社在經營管理上也帶來許多困難。

根據上述情況，縣社於去年10月份，召集各基層社私改主任共同研究後，對現有代銷形式進行了一次調整，也就是把欠款代銷轉為現款代銷的形式。在調整中，採取了以下三個步驟：

第一步：首先在內部規劃一下轉為現款代銷的對象。在規劃時，對下列三種情況決定不轉：1.下伸農村較大的代銷店，占用供銷社的資金較多，本身沒有條件取得資金，又為當地居民所需要者，仍保留其欠款代銷；2.經營商品簡單，又多數是大宗商品（如食油、食鹽等），而且經營能力很強，亦保留其欠款代銷；3.集鎮上較大的代銷店，其自有資金不足，經營的品種多數是供銷社可以解決，目前其收入一般不低者，亦保留欠款代銷的形式。對以上這三種欠款代銷戶，除決定給其劃定一個合理庫存外，並允許他們兼營自營業務，以便擴大商品流轉，發揮他們經營碎雜商品的積極性。對下述三種情況，即讓其轉為現款代銷：1.經營的商品瑣碎，品種複雜，有些商品供銷社不能解決貨源，其本人又有一定的資金條件，加之銀行貸款稍加支持就能解決資金問題的；2.經營商品簡單，品種不多（如僅有煙、酒、糖等），

占用資金不大者；3.經營能力不强和部分老弱殘廢戶，為了照顧其生活收入和經營方便，可轉為現款代銷。

第二步：按照規劃對象，召開小商販座談會，摸清思想，解除他們的思想顧慮。據了解，他們的顧慮多半是：1.認為欠款代銷是高級形式，轉了以後，怕別人說自己落后；2.怕轉了以後供銷社不管，生活沒保證；3.怕轉了以後稅收有變化；4.怕資金不足、銀行不給貸款，經營有困難；5.怕轉了以後，群眾叫奸商。針對以上思想情況，從擴大經營、增加收入等切身利益，說明轉為現款代銷的好處；從增加品種、滿足市場需要說明對群眾的好處。並說明轉了以後，供銷社不是不管，而是更進一步的加強了領導。因此解除了他們的顧慮。

第三步：盤點商品，退還保證金或進貨轉帳，幫助其辦理銀行貸款、解決稅收問題。同時也解決進貨差價問題。由於供銷社供銷中心商店的形式不同，因而目前各鎮採取了三種辦法：1.國、合有專業批發機構的集鎮，進貨按批發價，賺取批零差價；2.零售兼批發的中心商店，因一個門市部得有兩套價格、兩套手續、兩套帳目，

營業員照顧不過來，進貨執行批發價有困難，即按零售價批給，填進貨冊，到月終再結算批零差價；3.供銷社與小商販共同協商，適當擴大代銷手續費，從零售兼批發的中心商店進貨，另按零售價，填進貨手折，月終再到會計上結算手續費。

按上述步驟進行工作以後，小商小販一般都很滿意。據了解，由欠款代銷以後，大部分小商小販都提高了經營積極性，开辟了貨源，增加了品種，經營額較前有顯著上升。菜園鎮小販紀鎮子，在去年10月份，僅半个月，就出外採購了兩次，增加了碎雜商品二十八種，經營額由9月份的一百五十六元到10月份已上升為二百三十二元。過去，市場上長期不見而最受群眾歡迎的“定古魯”（紗花車上用的）、木頭烟咀、牛牌皮烟、魚刀等，又呈現於市場上了。

凡是適合現款代銷的商戶實行了現款代銷後，在進貨時使用自己的資金，既發揮其自有資金的作用，又減少供銷社在資金上的壓力，而且他們對商品保管上也比過去愛護了，從而克服了小商販們的依賴思想。

這樣盤點又快又省力

全志云

河北省通縣張家灣供銷合作社綜合商店的商品盤點，過去是採取“大搬家”的辦法，將商品都從貨架搬出櫃台以外，點完後再搬回貨架。由於工作效率低，不得不在月終停止營業一天來進行。這樣，不但群眾買不到東西，也影響了商店銷貨額的擴大。同時，由於商品存放次序和盤點表上的商品品名順序不一致，盤點時，東找西翻，因此常常發生重盤、漏盤等差錯。

通過商店工作暫行規則試點，在提高商店管理水平的基礎上，綜合商店改進了商品盤點工作。在去年10月30日，按照商店規則的要求，把預填的盤點表上的商品品名按商品陳列順序抄寫下來，使商品陳列和盤點表上的商品品名順序完全一致（該商店沒有商品備查簿）。盤點時，由實物負責人清點商品，一人寫表，一人監督，根據商品存放順序依次進行。可以點清數目的商品就在商品存放的位置上點數，不能點清數目的再搬開查看。這樣做的結果，差錯大大減少了。副食雜貨組162種商品過去需盤6小時，這次只用了1小時，棉布組126種商品過去盤4至6小時，這次只用2小時，百貨組540種商品過去8小時，這次2小時也盤完了。比過去提高工作效率5倍。售貨員一致認為新做法又准、又快、又省力，以後盤點商品用不着再停業了。經過座談，大家對改進商品盤點工作有以下體會：

一、克服保守思想是改進商品盤點工作的前提條件。

舊的作法，雖然存在着不少缺點，但它是大家已經熟悉和習慣了的东西。改變舊作法、採用新作法，往往有個認識過程，這就需要詳細說明新作法的好處，能夠解決那些問題，在那些工作上省事。這樣才能保證新方法的順利實行。這次商品盤點工作，在盤點前5天就布置售貨員進行準備工作，但到盤點前一天發現有的盤點表還是照上月盤點表抄的，商品整理的不够整齊，數目也不够明顯。經過座談，使大家進一步認識到作好這件工作對加速盤點的作用，才扭轉了怕麻煩思想，主動重新整理商品，按商品順序抄寫了盤點表。

二、做好準備工作是作好商品盤點工作的重要關鍵。根據商店暫行規則的要求陳列商品，使每種商品存放的數目要明顯。如毛巾、襪子、衣着等商品每5件隔個紙條或倒過來放一層，計量商品的容器標明皮重，布匹在進貨時蓋碼（其中銷量大的青、藍、白布可不蓋碼）。這樣管理商品不僅便於售貨員拿取和檢查商品，並且便利商品盤點工作。

在盤點前三、四天，開始整理商品，使櫃台里的樣品和貨架上的商品保持順序一致。然後根據商品陳列的順序抄寫盤點表兩份（點盤表的每類商品後邊，適當留出空格，以便根據上月盤點表和進貨登記卡片填寫已經賣完的同類商品，使同類商品集中在一起，便於統計銷貨數字）。在盤點的當日，利用營業中的空閒時間，把

商品作一次必要的集中和整理，准备好盤点用具。營業结束后，將現金和未完手續登記清楚，确定出当日应存商品金額。

为了作到帳面金額的正确，必須在平时作好商品驗收和正确核對表單等工作。

准备工作的程度，应尽量作到商品整齐，数目明显易見；盤点表填好商品品名、單位、單价（如須填写上期存貨和本期進貨的也应填齊）。对蓋碼的布匹，在空閑時間，將不足5尺或10尺的部分量出長度，加上整数标在布头上。比如，一塊布蓋碼处是40尺，40尺以外長2尺，就在布头上写42尺。盤点时不用再量尺，就可以看出正确程度。如果是数折的布，在准备工作时，为避免發生差錯，应由二人共同进行。

三、認真点数，是保証盤点真实的主要环节。盤点时必须根据商品存放和盤点表的順序进行，防止重盤或漏盤。同时，盤点人还应具体說明每种商品存数。这样可以使監盤人同时証明不錯，防止盤点人看錯、算錯和

說錯。盤点人并須按价格标籤讀出商品單价，以便复核抄在盤点表上的單价，防止有錯。

四、發揮監盤人的監督作用。在盤点开始前，監盤人必須查对現金及未完手續，核對度量衡器。在盤点进行过程中，对每种商品的数量应詳細查看和傾听盤点人报的数字是否正确，商品質量是否完好，確認不錯时，才能登入盤点表，防止盤点人点錯。盤点表最好由二人各填一份，如果写錯，也好查找。如由一人复写时，監盤人必須看着填写每个数字，防止写錯無法查对。这次盤点，有些售貨員有时說笑，精神不够集中，也是造成差錯的一个因素。監盤人还应監督盤点工作的严肃性，保証盤点工作人員精神集中，沉着点数和填表，避免發生差錯。

五、精確計算盤点表。在盤点当中，应集中精力正确填写每个商品的存貨数字，不要同时計算每种商品的金額，避免分散精力写錯数字（更应注意小数点的正确，严格防止点錯位數）。等盤点完畢，再由2人各計算1次。这样才能作到一次正确。

不可忽視商品出售工作

李耀庚 吳德元

河北省通县張家灣供銷合作社綜合商店，通过“商店工作暫行規則”的試点，改进了商品出售工作，提高了工作效率和服务質量。主要表现在：

一、調整售貨現場，簡化售貨手續。原来的營業現場是“刀把式”的，总面积144.6平方米，东面一綫向里伸的很远，副食雜貨都設在最里边。很多顧客反映：不知道你們这里还卖副食雜貨哩。中秋节有个老大娘买月餅，在門口看了好久，也看不見月餅在哪。現在改为“L”式現場，把原来“刀把”上的一段改为儲存商品的場所。这样，現場显得很紧凑，既便于顧客選購商品，又便于三个商品部的工作人員彼此照顧。过去櫃台和貨架的距离較远，售貨員从櫃台后到貨架前拿取商品，要走三、四步，調整后的現場，回手就能拿到商品，提高了工作效率。过去采用鉄絲傳遞的集中收款的售貨方法，顧客买好商品后，不但要等着售貨員开票，还得等着找錢。營業忙时，收款处存四、五份待收的貨款，应找給顧客的錢傳不回来，顧客不得不等候十几分鐘。經大家研究，取消了集中收款制，改为“一手錢，一手貨”的售貨方法。售貨員不用再开小票了。由于簡化了售貨手續，工作效率提高了，將原来商店十一人减为七人，并开始实行了十日輪休制度。不但顧客滿意，售貨員也非常高兴。

二、加强了准备工作，克服了忙乱現象。过去營業前的准备工作做的不够好。營業开始后，售貨員經常發現工具不全、找零小票不够、商品零乱和需要补充等。

这就影响了顧客購買，多花時間。現在已改变了这种情况。在这个商店买东西的人，是上午多、下午少。因此，他們充分利用下午營業中的空閑時間补充商品、預先包包、驗收商品、整理商品、用具和貨款，由于閑时为忙时作好准备，改变了閑时靠着櫃台閑扯，忙时手脚失措的現象。根据理事会的規定，銷貨款在營業結束前一小时送交會計組；再卖一些錢（数目不多）作为次日找零用。營業结束后將剩余貨款封存，清扫商店，开碰头会，20分鐘內即可退出商店。在次日營業开始前利用15分鐘的时间，再把商店內外清扫一次，檢查需要补充的商品补齐，核對度量衡器，把应用的工具放在适宜的地方，就按时開門營業。

三、遵守出售程序，热情、誠懇地接待顧客。遵守出售程序可以消灭商品出售中的差錯，提高服务質量，也是关心顧客的一种表現。过去由于作的不好，經常發生布已撕下，顧客未帶布票、布票过期或未到期等事情。結果只好讓顧客交完錢，留下布，取来布票再取布，使顧客感到不滿。現在先看布票后撕布，即便布票不对，顧客也沒意見。收款、找零、付貨都向顧客交待清楚，顧客都感到售貨員很亲切。

在接待顧客方面，是变被动为主动。顧客進門，售貨員即主动詢問：同志，买什么？对老年人都称呼“老大娘”“老大爷”。顧客提出要买的商品，售貨員即根据不同顧客的心理和爱好，主动拿出适合他們需要的商品。

如年輕婦女買花布就介紹花色鮮艷的，對中年婦女介紹雅素些的，向軍人、幹部介紹質量更高些的，向老年人介紹堅固、價格不太大的。這樣，就改變了過去顧客指一種拿一種的被動局面。並且盡量作到一個售貨員照顧幾個顧客。如花布挑選性大，就拿出二、三種請買花布的顧客挑選，先給買青、藍布的量尺。對後邊的顧客，也要說一句：請你稍等一下。並尽可能問明要買的東西，這樣，顧客覺得不冷淡，售貨員心里也有了底，前邊顧客買完時，馬上取出正是這些顧客要的商品。因此，顧客都感到很熱情。過去顧客買完一種商品，售貨員總是問一句：您不買別的？這句話聽着很親熱，但是，在顧客沒有想起或還沒拿定主意時，只好回答：不要了。現在是：買完這種商品就介紹連帶性商品或新到商品，或者買了大人用的就介紹小孩用的。

為了保證貨真價實、足秤足尺，商店建立了度量衡

器的檢查制度，修理了三支不準確的秤，換了一支新秤；剔除了31種殘損變質商品貶值出售，這就大大高提了服務質量。同時也注意了商品的价格，原來商店里出售的紅糖，是由公司進貨，每斤價0.53元，最近由縣社進貨，每斤0.59元，價格不但高了，而且質量次了。售貨員為了維護顧客利益即向基層社主任提出意見，要求仍由公司進貨。為了滿足顧客需要，對於櫃台日記的登記工作，他們也特別注意。雖然過去也有櫃台日記，但執行不夠認真。現在只要發現顧客需要而商店沒有的商品，就立即登記上，以便研究經營。一個多月來，百貨組增添了68種商品，副食雜貨增添了21種，棉布的花樣也多了。

目前存在的問題是：大家感到商品知識不足，商品銷售規律掌握的不够，向顧客介紹商品還缺乏本錢。因此，大家開始積極學習商品知識，研究居民需要。

應如何看待小商販？

周立人

隨着國家領導下的自由市場的開放，農村小商小販在地區之間相互“趕場”，已日趨頻繁。據四川省資中縣全縣十個供銷合作社的統計：在市場開放以前，本區向外區、外縣趕場的小商販計有二百四十六人，開放以後，已增加到四百五十二人；而外縣、外區來本區趕場的小商販，按市場開放前後對比，已由三百零一人增至四百二十七人。商販們的這種活躍，對擴大物資交流，滿足和方便群眾的需要，是起了很大的積極作用。

但是，在國家領導下的自由市場開放的政策壓力下，各地供銷合作社的幹部，在表面上雖然取消了过去那種“分疆割據”的局面，歡迎小商小販到本地來趕場；而思想上卻還沒有完全打開“封鎖”的鐵煉。因此，有些地區竟採取種種手段，千方百計的阻止小商販趕場，特別是在縣與縣之間，表現得更为嚴重。

去年十月底，資中縣太平場六個棉布百貨商販，到內江縣雙河鄉高店子去趕場，當第一次去了的時候，高店子供銷社的幹部，借口他們沒有證明，不准擺攤售貨；第二次，他們取得了當地供銷社的介紹信和趕場證明之後，而高店子供銷社的幹部卻又說：“不行！你們的任務是流動串鄉，那能趕場呢？”因此又被拒絕了；第三次，他們在太平場供銷社的支持下又去趕場，結果被高店子供銷社把他們的貨物全部扣留，使商販們眼巴巴看着絡繹不絕的趕場的農民，而不能賣貨，一直等到天黑，高店子供銷社才把他們的貨物向外一推，把門关上，逼得他們在房檐下守了半夜，經鄉人民委員會發覺，才給他們安置到一客棧里住下。

安岳縣有些供銷社拒絕資中縣的小商販到他們地區

趕場，並直接向資中縣供銷社提出“互不侵犯”的錯誤意見。

有些供銷社對小商販趕場竟採取了故意刁難的手段：羅家鎮的小商販，在解放以前，歷來就在仁壽木家場、雲連鄉、石景崗一帶趕場，他們和這一帶的顧客很熟，而且服務態度好，因此賣錢額大。正是由於他們有這些特點，在趕場時，當地供銷社即採取了“劃分擺攤地區”的方式，這場把他們安排在街頭，另場即把他們安排到街尾，企圖利用這種經常變換擺攤地點的方法，割斷他們和老顧客的聯繫。很多供銷社借口“統一劃分市場”，而把小商販擠到冷街僻巷。

馴犬場供銷社更採取了另一種特殊手段：在趕場時，正當農民登場的時候，就召集小商販開會，一直開到場散為止，使商販們賣不到錢。發輪供銷社遇到外地小商販來趕場，就讓他們先造物價表，經過審核之後才准營業，可是他們慢吞吞的左核、右核，等到核完之後，而農民却已走了一多半。使這些商販們高興而來、垂頭喪氣而歸。有些供銷社在趕場期間，對小商販採取的手段是：正在營業暢旺時，就突然檢查物價，“這不對”、“那有錯”，甚至說：“我們沒有價格的商品，你們不准出售。”有些供銷社不管商品流轉路線是否合理，即動員趕場的小商販進貨，否則不准來趕場。

上述這些供銷社採取形形色色的手段，阻撓小商販趕場，其共同的目的只有一個——為了擴大自己的營業。可惜的是：把擴大商品流轉、方便和滿足群眾的需要，卻拋到九霄雲外了。

县、基供销社财务、費用計劃中 几个問題的商榷

朱本偉

目前各地县、基社的财务、費用計劃工作中，尚有若干問題值得研究。本文試就几个問題提出一点膚淺的意見，与同志們研究。

按單項（或大類）商品核算編制财务、 費用計劃的办法和步驟問題

从認真执行以單項（或大類）商品核算，作为編制财务、費用計劃的主要依据后，由于“差价利潤計算表”將由計劃、業務、物价、儲运、财务等部門共同編制。因此研究一套切实的财务、費用計劃編制方法，是有其必要性。有的社在編制差价利潤計算表时，从开始到結束，均由这么多的部門参加，編完此表后，才由财会部門編制财务、費用計劃。这种方法，在編“差价利潤計算表”的間接費、税金以及純計算时，往往很多人無事可作，且也不能迅速編出計劃，所以这是不符合“分工緊湊，及时上报”的要求的。

目前比較理想的、而且行之有效的办法，是將整个财务、費用計劃的編制，分成若干阶段去进行。以基社为例，归納起来可分以下五步：

第一步，即在編制計劃前，应搜集以往实际資料，包括預計上期完成情况和存在問題，并學習上級社計劃指示，对本社計劃期各种有利与不利因素作一个簡單估計。必要时还可以重新學習一下表格的有关規定。而对計劃期的資金收支、某些資金定額，在这一步也可着手提出初步意見。

第二步，召开理事会會議，根据購買力、典型調查、上級指示等情况，研究出計劃的大致“輪廓”来，包括進、銷、存，各种财务、費用指标以及組織機構、人員的大体安排等。

第三步，根据理事会研究意見，計劃部門具体的編制商品流轉計劃；财会部門应結合計劃部門及其他有關部門共同編制“差价利潤計算表”的差价、直接費用兩部分。由于在計算差价时，对銷貨的方式如：批發、零售、代銷等已經分析过，对組織機構与人員理事会已提出意見，所以間接費用、税金以及純計算工作，完全可由财会部門进行。其中間接費用計算可以在共同編制以前或与税金同时在直接費用編出后进行。

至此财务、費用計劃初稿已大致形成。

第四步，与商品流轉計劃初稿同时提交理事会討論通过。

第五步，根据理事会討論意見，与商品流轉計劃一起进行若干修訂，并整理計劃編制說明。在抄報前，再与商品流轉計劃校对一下是否已全部平衡。編制过程到此結束。

对财务、費用計劃編制說明的編写問題

目前各县、基供销社編写說明，一般是很差的，并感到“虽然上級已明确了編制說明的內容，但总觉得沒啥可写”。其实，并不是一件十分难做的工作。只要你是怎么編的就怎么写，就行了。这里再順便說明一下：

有不少同志感到完成計劃的措施不好提。这些同志往往是把計劃編出来后，再来考虑采取什么措施来完成，这当然就提不出来，即使提了出来也是不切实的。我認为：完成計劃的措施，主要是在計劃編制的过程中，就已形成了。例如：編計劃时分析了上期实际开支情况，感到運費大的主要原因，是运输路綫不合理，并已探明今后有可能加以改进。因此“改善运输路綫”就是保証費用計劃的措施。也就應該从这里加以說明。

至于各个項目，是否需要說明呢？我認为一般的項目是無需說明的。例如：有的社說明內写着“1号表上的利潤总额是根据2号表利潤总额填列的”，这种說明或类似这种說明，就是用不着。因为編制說明已經有明确規定。但有些項目是必須說明的，如：1号表的“其他支出（或收入）”項目，就应当說明一下包括哪些內容各有若干元；又如：“自有資金用于基建投資”应說明一下原因等等。总之，如果这个項目包括內容較多或牽涉面較广者，最好应加說明。

至于說明的重点問題，我認为上級社規定的必备內容，均是說明的重点。但在这些內容中应特別注意：計劃期情况（各种因素）的估計、計劃指标确定的根据以及措施等三个方面的說明。

另外，应当充分認識編制計劃說明的作用，不仅可供看計劃的人弄清計劃內容、情况及供上級社批复計劃的参考，而且也有助于本身对計劃的貫徹执行。因此，必須改变那种不重視編制計劃說明的情况。

上級社批复計劃指标与制訂具体 定額的結合問題

目前一般的批复，只批費用总额与綜合費用率，資金周轉只批天数，而不能將資金定額的各项內容一一批

复。这就是說，目前只批几項指标不是全套批复。这个情况在一个相当的时间內是不能完全改变的。因而出现了只有批准的綜合指标，沒有具体指标。就拿費用來說，檢查时只能檢查綜合費用率(額)，对運費等具体項目，因沒有批复数就不好檢查(当然有草案数，但草案上各項目之和，經過批复已有改变不能再作依据)。因此，当接到上級社批准之计划指标后，就应根据批准正式指标进行一次全面修訂。只有这样的计划才能全面檢查，制訂更具体的定額才有了較細的根据。而某些指标經過这样的換算过程，实际上也就是一个具体定額的制訂过程。从而为制訂与貫徹具体定額，監督与保証批准计划之完成，提供了有利的条件。

县社审查基社上报计划草案的内容与根据

目前一般主要是审查了，与商品流轉计划等计划的平衡問題及表表之間的关系数字問題。对于计划的編制質量如何？是否已“收入打足，支出打紧”的問題感到無法审查。也就是在审查计划工作中，存有不够全面的缺点。因而这种审查还不能給批复各社的计划提供更多的情况，所以这个問題确实也关系到计划的进一步提高問題。經驗証明：有时审查计划本身很难看出問題，但一經审查其說明，就立即發現若干不符規定的現象。因此，今后除仍应审查上述各点外，还应將计划說明書列为审查计划的一項重要内容。

如果可能的話，找出其以往的财务情况說明書，来作为审查计划的参考資料当然是更好的了。

县社編制系統计划与下批之指标， 如何保持單項核算的优越性

基層單位实行了單項(或大类)商品核算后，扭轉

了计划純粹估計的局面，提高了计划的質量。但是计划須經县社批准才成为正式计划。因此，县社批复指标如何保持原来單項核算的优越性(正确性)，將是计划正确程度的又一个重要环节。目前有些县社的做法是成功的。即当基層單位的商品流轉计划到县社后，一般需要有所变动，甚而有很大的变动(主要是数量的增減)。在这种情况下财务、費用指标怎么办呢？比較好的办法是：在一般的情况下，保持每种商品的原有差价率，变动流轉額与收益額；運費率、包裝費率总之直接費率及稅金率不变，随着流轉額的变动来修改費用額与稅金額。至于間接費用，基本上不随流轉額而增減，一般可以不动。但如果流轉額变动很大或改变品种或有其他明显不合理等情况，均得重新按該品种予以核算。

当然按照上述方法計算，是經過审查后認為原计划計算沒有問題，才能如此进行。

最后我想談一下财务、費用计划与商品流轉计划同时上报問題。当这个問題提出时，看来有着三种不同的意見：一种認為财务、費用计划以商品流轉计划为依据，因此财务、費用计划編制在后，同时上报是不可能的；另一种認為虽然可能，但由于時間紧不能保証質量(不出差錯)；再一种則認為是完全可能的。这三种說法，似乎都有理由。經過几个季度的实践証明，最后一种意見是正确的。問題在于編制工作是依据什么方法进行的；是依照老办法呢？还是按照上面所叙的事前充分准备，串插进行的办法。并且事实还非常清楚的說明了，同时上报决不是解决一个上报時間問題，而且还有力的促进了与商品流轉计划的銜接平衡与部門間的密切协作。因此，我認為这是提高财务、費用计划工作的一个很好的措施。

如何計算商品價格

刘昌南

在湖南全省物价工作會議上，介紹了“常数簡捷計价法”，就是把每种商品的四率(資金利息率、損耗率、經營費率、純利率)确定下来，要納稅的把稅率也加进去，按計算常数的公式把每种商品的常数一一計算出来，以后凡是該种商品就使用这个常数去計算。这种方法，虽能減輕价格計算上的繁重劳动，但缺乏灵活性，不能适应經營商品中，因進貨季节，商品来源和儲备時間的变化。

去年六月，全国供銷合作社先进工作者會議上，介紹了江苏省社謝孟华同志設計的簡易計价系数表，他是根据計价的基本公式簡化出来的：

$$\text{理論銷售價} = \frac{(\text{進價} + \text{運雜費})(1 + \text{天數} \times \text{日利率})}{(1 - \text{損耗率})(1 - \text{經營費率} - \text{純利率} - \text{稅率})}$$

簡化為：理論銷售價 = (進價 + 運雜費) × (1 + 利息率) × 系数

$$\text{其系数} = \frac{1}{(1 - \text{損耗率})(1 - \text{經營費率} - \text{純利率} - \text{稅率})}$$

系統中包括的三率(損耗率、經營費率、純利率)和稅，是編列一套系数表，計算商品价格时就可灵活的从表中查得系数計算之。这种方法很好，但还可以进一步簡化，不必把利息率單獨列为一項去計算，而把利息率也并入系数內去計算，則更为方便簡捷。簡化的办法是：采用常数簡捷計算的方法(即理論銷售價 = (進價 + 運雜費) × 常数)，和謝孟华同志的設計簡易計价系数表的方法，兩者結合起来，編成一本“成数表”采取查表計价，称之为成数簡捷計价法。据文件上的解釋“常

数”就是大小已经固定了的数字,如前所述,我们的四率不是固定不变的,如称常数我认为有些不恰当,按理论价格计算公式是以1代表总计(如1-损耗率),在中国人民大学出版的“统计学原理”第114页称总计为一时,可用成数来表示,而我设计的表中列的数字都是采用1代表总计的,我认为称“成数”简捷计价法比较妥当些。

湖南省物价工作会议介绍的常数简捷计价公式是:

理论销售价格 = (进价 + 运杂费) × 常数。

$$\text{常数} = \frac{1 + \text{天数} \times \text{日利率}}{(1 - \text{损耗率})(1 - \text{经营费率} - \text{纯利率} - \text{税率})}$$

经我演变为:

$$\text{成数} = \frac{1 + \text{利息率}}{(1 - \text{损耗率})(1 - (\text{经营费率} + \text{纯利率} + \text{税率}))}$$

[注] 利息率: 即按天数乘日利率得出的利息率。

按上演变综合为三个指标: 即 1. 利息率 2. 损耗率 3. 经营费、纯利率、税率的综合率, 将这三个指标设计在一个表中, 一一计算出其成数, 就可编成一套“商品销售计价成数表”(附表1), 使用时就可根据各种商品的不同时期, 不同的四率从“商品销售计价成数表”中查出你所需要的成数, 然后按进价加运杂费乘成数即求得理论销售价格。

收购商品的计价也可根据理论价格基本计算公式:

$$\text{理论收购价} = \frac{\text{销售口岸价}(1 - \text{经营费率} - \text{纯利率} - \text{税率})(1 - \text{损耗率})}{1 + \text{天数} \times \text{日利率}} - \text{运杂费}$$

简化为: 理论收购价 = 销售口岸价 × 成数 - 运杂费。

$$\text{成数} = \frac{[1 - (\text{经营费率} + \text{纯利率} + \text{税率})] \times (1 - \text{损耗率})}{1 + \text{利息率}}$$

三个指标设计在一个表中, 一一计算出其成数, 就可编成一套“商品收购计价成数表”(附表2), 使用时就可根据各种商品的不同时期, 不同的四率从“商品收购计价成数表”中查出你所需要的成数, 然后按销售口岸价乘成数减运杂费即求得理论收购价。

查表订价的方法: 首先将订价商品的经营费率加纯利率加税率求得经营费、纯利、营业税的综合率, 再从表中查到该综合率的位置, 然后找出该商品的损耗率的横行和该商品资金利息率的直栏, 横直交叉格内的数字即为该商品计算的成数, 然后按公式计算之。

举例1. 购进某商品100斤, 进价60元, 运杂费1元, 利息率0.6%, 损耗率1.5%, 经营费1.5%, 纯利2%, 税3%求其销售价。

将该商品的经营费纯利率、税率相加的综合率为6.5%, 利息率0.6%, 损耗率1.5%, 从“商品销售计价成数表”中查得其成数为1.0923。

$$\text{理论销售价格} = (60元 + 1元) \times 1.0923 = 66.63元。$$

举例2. 某商品销售口岸价50元, 运杂费2元, 利息0.4%, 损耗率2%, 经营费2%, 纯利1.5%, 税3%求其收购价。

将该商品的经营费率、纯利率、税率相加的综合率为6.5%, 利息率0.4%, 损耗率2%, 从“商品收购计价成数表”查得其成数为0.9127。

$$\text{理论收购价} = 50元 \times 0.9127元 - 2元 = 43.635元。$$

商品销售计价成数表

第 页 附表一

經營費	純利率	營業稅	損耗率	資 金 利 息 率								
				0.2	0.3	0.4	0.6	0.8	0.9	1.2	1.5	1.8
6.5	0			1.0717	1.0727	1.0738	1.0759	1.0781	1.0791	1.0824	1.0856	1.0888
	0.5			1.0770	1.0781	1.0792	1.0814	1.0835	1.0846	1.0878	1.0910	1.0942
	1			1.0823	1.0836	1.0846	1.0868	1.0890	1.0900	1.0932	1.0965	1.0998
	1.5			1.0880	1.0891	1.0902	1.0923	1.0945	1.0966	1.0998	1.1021	1.1054
	2			1.0935	1.0946	1.0957	1.0979	1.1001	1.1012	1.1044	1.1077	1.1110
	2.5			1.0991	1.1002	1.1013	1.1035	1.1057	1.1068	1.1101	1.1134	1.1167
6.6												

商品收购计价成数表

第 页 附表二

經營費	純利率	營業稅	損耗率	資 金 利 息 率							
				0.2	0.3	0.4	0.6	0.8	0.9	1.2	1.5
6.5	0		0.9331	0.9322	0.9313	0.9294	0.9276	0.9267	0.9239	0.9212	0.9185
	0.5		0.9285	0.9276	0.9267	0.9248	0.9230	0.9221	0.9193	0.9166	0.9139
	1		0.9238	0.9229	0.9220	0.9202	0.9184	0.9174	0.9146	0.9119	0.9093
	1.5		0.9191	0.9182	0.9173	0.9155	0.9136	0.9127	0.9101	0.9074	0.9041
	2		0.9145	0.9136	0.9127	0.9108	0.9089	0.9080	0.9054	0.9027	0.9002
	2.5		0.9098	0.9089	0.9080	0.9062	0.9044	0.9035	0.9008	0.8981	0.8955
6.6											

对学习会计核算专业知识的几点意见

林 澤 純

自从党中央向全国知识分子提出向科学进军的号召后，不少供销合作社的会计工作者来信询问学习会计核算知识的方法和应选读的书籍。兹就这个问题提出几点意见，以供大家参考。

供销合作社会计工作者的基本任务是：通过会计核算和会计报表，正确反映和监督计划执行情况，促进业务经营方针的实现；厉行节约制度，贯彻和巩固经济核算制；保护社会主义财产。完成上述基本任务，对促进供销合作社企业管理的改进，具有重大意义。

也正如大家所知道的，在企业经营过程中，要合理使用资金，加速资金周转，降低费用，防止浪费和损失；争取完成和超额完成利润积累计划，以支援国家工业化。为了达到这种要求，一方面要争取实现业务计划，做好商品流转过程中的经营管理，同时也必须利用会计核算这种管理经济的工具，即利用会计的日常核算资料和资产负债表及其他会计报表所反映的情况，正确的了解经营管理过程中的资金周转情况和经营的结果，作为领导企业经营管理工作的重要根据。

目前，在实际工作中，就有很多问题，需要我们深入研究。例如：资产负债表的估价原则问题；帐户的分类和结构问题；会计核算、统计核算、业务核算三者的分工与配合问题；财务与会计的分工问题；会计核算形式的进一步改革、使之合理简化问题；实物负责人的报告建立与健全问题；会计主管人员的职务权限责任问题；各项业务（批发、采购）核算的具体方法如何简化问题等等，都需要不断的结合实际情况进行研究的。

由此可见，为了提高会计核算专业知识和会计工作的质量，作为一个会计工作者来说，是迫切需要学习的。

究竟应该怎样系统的学习呢？

一，必须用马克思列宁主义来武装我们的思想。社会主义会计核算为无产阶级服务的，在社会主义企业中的会计工作者，都必须以马克思列宁主义的理论来武装自己的思想，提高自己的阶级觉悟和思想水平，使自己成为对无产阶级革命事业无限忠诚的新型的会计工作者，才能正确运用会计核算这一管理经济的工具，使之在企业中发挥它应有的作用。因此，会计工作者，如果不重视政治理论学习，就会产生单纯的技术观点，甚至于不能正确的执行自己的任务。当我们规划自己的学习时，应首先规定一定时间加强对马克思列宁主义理论系统的学习。在职干部的政治学习，一般的应结合机关政治理论学习的规定进行。但是，如果自己具有一定的

水平，能够抽出一定的时间，则应开始学习政治经济学，因为这不仅是马克思列宁主义极重要的组成部分，同时又是社会主义会计核算理论的基础。

二，会计核算专业知识的学习，必须针对自己的现有水平，决定进修的步骤。供销合作社的会计工作者，有些曾经学习过会计专业知识，且有不少人是程度很高；但有的对于社会主义会计核算理论没有作过系统的学习；有的在省社或专区社学习过供销合作社的会计制度，可是对会计理论的系统学习不够；还有许多同志在工作中刻苦钻研，已有充分的实际经验，可是缺乏理论知识。因此，会计专业知识的进修计划，必须针对自己的水平安排。一般应分为四个部分进行：1.学习会计核算的基本理论。通过这一部分学习，要求对社会主义会计核算的基本原理有系统的知识，为进一步研究打下基础。2.由于供销合作社是以商业为主，故主要的是学习贸易会计核算的专业知识，通过这一部分学习，着重要系统了解贸易企业的商品批发、零售、采购业务的核算，固定资产的核算，货币资金、结算业务的核算、基金的核算、基本建设投资核算及大修理的核算等等。供销合作社也有生产加工业务，因此也应包括工业会计核算的主要内容。在这一部分的学习中，应参考与供销合作社会计制度及其他有关资料。通过这一部分的学习，就能帮助我们系统的了解与本身工作有密切关系的问题，以便提高工作。3.应在有了专业核算的知识以后，再进一步研究资产负债表结构原理。由于在前两个阶段的学习中，还有一些问题，需要作进一步的研究。例如：对于资产负债表的经济内容、估价原则，按周转阶段正确划定支出的意义，以及资产负债表真实性的条件等问题，都需要通过这一部分的学习作进一步的研究，并为研究经济活动打下基础。4.以资产负债表的分析为主题，了解如何分析会计报表，利用科学的分析方法，检查执行计划过程中的资金来源和资金运用的情况，借以揭发经济活动中优点或缺点，提出意见，促进企业经营的改进。

上述四个部分，只是一般的步骤，并不是一成不变的。有些同志已经学习过会计核算原理，目前需要的是对供销合作社业务的会计核算知识，则应从第二部分学起；有些同志，目前急需对资产负债表的分析有系统的了解，亦可把第四部分先学习一次，然后再学第三部分。但应该指出：这种学习是结合业务的需要进行，同时又应以第一、二两部分为基础，如果忽略了对第一、二部

分基本原理的學習，則第三、四兩部分是不易深入的。

按照上述步驟進修，應以一種讀物為主，進行精讀，並參考一些必要的參考資料。在經過以上四個部分學習以後，對於會計專業學習的計劃，則應以研究工作中的專門問題為主，即收集資料，在一定時期內，對某一問題進行系統的研究，借以解決工作中的問題，提高自己的理論水平。

三，與會計核算有關的知識，也是會計工作者學習的對象。作為一個優秀的會計工作者，對數學、計劃、統計、財務管理等方面的基本知識也必須了解；主管會計人員，更必須了解國家及上級領導機關有關的財務和會計法令規章，以及國家有關財經方面的方針政策，以便成為領導的助手。貿易企業機構的會計工作者，還需要懂得管理企業的科学知識，即“貿易組織與技術”方面的知識。例如：會計核算的基礎是原始憑證，是各業務部門在執行業務時所編制（或取得）的原始記錄，它應該如何編制、如何傳遞，才能既簡化手續、又能嚴密管理，這就是與企業的組織分工有密切關係的問題。因此，要健全核算，就必須將核算與企業管理相結合，就必須了解企業方面的各種知識。

四，會計專業知識的學習，必須與實際情況密切結合。為了提高會計工作的質量，充分發揮會計核算的作

用，以便更好的為社會主義事業服務，我們就不能“讀死書”，而是要把學習與工作緊密的結合起來。這樣才能把學習的知識應用到工作上去，使工作不斷的得到改進，使自己的專業知識也更加充實。

以上僅是我對這個問題的極不成熟的意見，希讀者指正。

茲介紹幾種參考書籍如下：

一、會計核算專業書籍

1. 會計核算原理
2. 供銷合作社會計核算（上、下冊）
3. 資產負債表結算原理
4. 貿易企業資產負債表與報告的分析
5. 工業會計核算教程

二、參考資料

1. 蘇聯貿易會計核算
2. 村消社核算
3. 國營企業決算報告編制辦法
4. 供銷合作社統一會計制度
5. 統計學原理
6. 各級供銷合作社財務制度彙編
7. 供銷合作社統計制度
8. 供銷合作社計劃（包括財務計劃）

指導農民提高副業生產技術

董俊如 王兆蘭 王維深

去年，河北省永清縣的受災農民副業生產技術很差，供銷社也不太注意技術指導和教育農民提高產品質量，農民生產的副業產品質量很次，供銷社按質論價收購起來，結果農民得到的利潤很少；因為質量次，供銷社收起來也不好往外推銷，形成積壓，結果也亏了本。

1956年這個縣有80%的農業社遭了水災。永清縣供銷社又開展了支持受災農民生產自救的業務活動。這一次，接受了1954年的教訓，縣社抽出了三名副業生產技術人員，災區的五個基層供銷社也抽出了三十五名副業生產技術人員，深入災區農業生產社，指導農民提高生產技術，提高產品質量。這些技術人員也負責驗收產品，如果產品合格，就在產品上面標明合格的符號，由農業社集中送到供銷社收購點。技術人員在自己負責的區域以內，還經常組織農民相互傳授技術。韓村區密塘農業生產社九月份生產了一百七十五個大篾籬，技術人員一檢驗，發現有三十五個質量次的，便到編這些篾籬的柳編生產小組里來，幫助組員採取師傅帶徒弟的辦法，相互幫助，提高生產技術。這樣，組里原來的四個生產技術較差的農民，很快地提高了技術。十月份，全組又編了一百四十三個大篾籬，只有三個質量較次。

永清縣供銷社還召開了一些小型技術交流會和產品

觀摩會，讓生產者相互取長補短，共同提高技術。后突區供銷社十月份召開了一次產品觀摩會，陳列了一百一十七種副業產品，分成手工副業產品、土藥材、廢品、畜產四大堆，產品上都標着規格、質量和價格，請技術人員進行講解。這一次，就有三百二十多名鄉長、農業社生產隊長和行業代表，到會上來參加觀摩。許多人都在會上學到了一些生產技術，對照自己的產品，找出了自己生產上的優缺點。五區養馬莊農業社過去編的柳編器，有50%都是次品，毛病主要是粗細條搭配不均勻、條子泡的過度和墊板不平造成的。參觀後，克服了這些缺點。現在，該農業生產社編的柳編器大部分都夠質量標準，生產效率也由每人每天生產柳箱片不到一套提高至一套半到二套了。

這縣出產的竹篩子找不到銷路；外地都願要竹抬筐和竹托篩，這兩種產品縣里生產的卻很少。根據這個情況，供銷社便組織編竹篩子的農民改編竹抬筐和竹托篩。起初，多數農民有“生行莫入，熟行莫出”的想法，不願編新產品。當時，后突區供銷社抽出兩名技術人員，在北辛六村組織了三十九名受災農民試編竹筐，三名農民試編竹托篩。三天後，試編成功。便配合區委於十月底召開了全區七個鄉。

（下轉第6頁）



卖酱菜的波折

袁璧珊

锦宅乡通往石历街有一条二里长的黄土小路。福建的天气多雨，一下雨，小路泥濘不堪，很难行走。但是，锦宅乡的农民们，隔不了多少天总要走一趟，不然就吃不上酱菜。人们生活水平提高了，哪能只吃盐巴呢！

有人问那里的农民：“你们那儿不是有供销社的分销店吗？”锦宅乡的农民们说：“有哇！有七百多种货呢，就是不卖酱菜！”

分销店的黄慕等两个营业员是去年五月份过渡来的小商贩，他们来到锦宅乡以后，经常这样商量：“为什么不能卖酱菜呢？我们能忙得过来，群众又这么迫切需要！”

俩人商量好，便满怀高兴的到区供销社来，找到业务负责人一谈，区社的业务负责人摇了摇头答道：“我们现在经营的品种就很多喽，何必再扩大呢，既费事又增加月底查点麻烦，算了吧！”两位营业员碰了个软钉子，真是高兴而来，败兴而返。

“为什么不卖酱菜，害得我们经常跑路！”有一天，一位农民又到分销店提出意见。两位营业员很过意不去，又不好说我们想卖，领导上不批准。他们就问那位农民：“如果卖酱菜是不是能有销路呢？”那位农民说：“这是怎么说的！只要你们卖，不怕销不完，就怕你们不卖！”

“卖，一定得卖！”两位营业员这回打定了主意，又向区社领导上建议，经过一再的要求，区社领导上点头了，不过还交代了一句话：“卖可以卖，卖不完可归你们负责。”两位营业员心想负责就负责呗，先满足群众需要要紧。当天他们就到石历街公私合营酱菜店办好了进货手续。

黄慕等二人当初也还担着心，生怕进多了卖不出去，头一次只弄来十多斤酱菜，第二次也才进货二十多斤。那晓得，一摆出去就很快地卖光了。这下子，他们可放手的经营开了。锦宅乡的农民能够就近买到酱菜吃，心里那个高兴呀，就不消说了。

我敢说，农民们的高兴，区社的很多人一定是没看见。要不，下面这件事是怎么也不会发生的——有一次，锦宅分销店又进了一批酱菜，已经得到区社秘书组的批准，可是把酱菜拉到区社去验收，区社怎么也不验，进货发票也不给盖章，款也不付，唯一的理由是：预先没有得到区社业务人员的同意。货要挑到分销店，又得需要八个甕子，分销店没有一个，向区社秘书组要，秘书组又说：“这是业务上的事情，和我们行政上没关系。”到业务组一问，业务组满口答应，就是不拿出甕子来。怎么办呢？分销店的两位营业员也发了愁，最后，费尽口舌，才算得到区社的勉强同意验货。随后，他们又向附近邻居和酱园借了七个甕子；另一个甕子还是黄慕从家里拿来的。

黄慕他们俩人尽管知道卖酱菜是件很麻烦的事情，经营信心却一直沒有降低。他们说：“少让农民跑几步路，给农民节省些时间，这是我们最大的快乐。”

可是，区社的某些人对这个问题又是怎样想的呢？外人无从知道，有人便这样猜测：是对过渡人员歧视呢？还是对群众利益漠不关心呢……

事实虽然不一定完全是这样，但，说不定也真猜中了其中的秘密呢。

收銀耳

(相声)

高 驥 石 林

甲：人除非不做工作，做工作就一定会犯错误。

乙：那可不一定。

甲：不一定？我这几年来，一做工作就犯错误。

乙：总有个原因。

甲：因为我能干！

乙：能干跟犯错误有什么联系呀？

甲：能干人做的事儿多呀！事儿做的

多，犯错误的机会就多了。就拿这次收銀耳来说吧。这是件新工作，我们社里从来就没人干过，我个人也是头一回干这个工作。

乙：废话！你要干过，还算什么新工作。

甲：你听着。我们主任对我说：“张能同志呀，这銀耳是国家的重要出口物资，您可得重视它哟！”

乙：那是得重视。

甲：主任最后对我说：“具体问题你去问王技术员吧！叫他把规格质量、验收方法讲一讲。”我一听完了，转身就往外走。

乙：去找王技术员？

甲：那儿的话。我拿了份价目表，揣上钱，拿一杆秤，揣一个口袋，一溜风儿的就下了乡。

乙：喝！說干就干。

甲：我剛走出二里地，忽然一想：不對！

乙：怎麼啦？

甲：我連銀耳是什麼還不知道哪？

乙：啊！

甲：這會我知道了，已然遲了。當時我就想：已經走這麼老遠的了，再跑回去，不是白走冤枉路嗎。再說，回去跟人家王技術員一說我連銀耳是什麼也不知道，豈不是讓人家笑話嗎！

乙：還愛面子哪！

甲：我想來想去，总算拿定了主意。

乙：還得回去！

甲：不！誰還費那個事兒。我一想：沒什麼！我到村里一吆喝，人家還不自動把銀耳拿出來賣呀！我一看到銀耳，問題不就解決啦！

乙：不錯。

甲：我一想通了，就馬上挺起腰板兒，噠噠噠的一直往前趕。

乙：您還騎着牲口哪？

甲：那兒呀，這是秤杆兒碰到地上啦。我頭也不低，眼也不瞧，一路小跑到了劉家莊。劉家莊，我可挺熟，連狗老遠也認得出我來。

乙：嘿！

甲：我一到劉家莊，就碰見村長，村長問我：“張能同志，什麼風兒把你刮來的呀？”我說，我是來收購這個這個……

乙：沒詞兒啦？

甲：您別小看人。我想了想，就說：村長，我是到村兒里來收銀子耳朵來啦。

乙：什麼？沒聽說過。

甲：村長也說沒听懂。我就向他解釋：這個銀子耳朵嚟，就是銀子做的耳朵，銀子就是金銀銅鐵的銀，耳朵就是人耳朵那個耳朵。

乙：多新鮮！

甲：我問村長聽明白沒有，要是明白了，就請他幫我收銀子耳朵。村長一听，把眼睛瞪的溜圓。

乙：怎麼啦？

甲：他說：“人耳朵都是肉做的，那有什麼銀子耳朵，工作挺忙的，你開什麼玩笑啊！”

乙：說的對！

甲：我又跟他說：您別着急，這銀子耳朵是個新名詞兒，很可能是從外國翻譯過來的。說的就是老太太們戴的那個銀耳環，銀耳墜子！

乙：啊！

甲：村長聽我這麼一說，眼珠兒轉了幾轉兒，還是不相信，他說：供銷社收銀耳環幹什麼呀？

乙：問的對！

甲：我一想，這可得做點說服工作，就說：村長啊，收銀耳環可不是一件小事兒，是政治任务呀，聽說國家要用它出口，換外國的機器、鋼鐵，搞工業建設，一噸銀耳環可以換這個這個很多噸鋼哪，換這個這個很多很多……

乙：不曉得就別瞎謔啦！

甲：我說：總之，總之是很貴重的東西，要是完不成任務，那就會影響國家的工業化，國家要不工業化呀，那就造不出拖拉機，造不出拖拉機呀，那就不能搞農業機械化，不能農業機械化呀……

乙：喂，喂，你還有完沒完呀？

甲：村長聽了沒說什麼，我就拉着他往村里走。一走到南街口，嘿！可就巧了。

乙：巧什麼？

甲：遇到個老太太。

乙：是熟人！

甲：那还用說，我們多少還沾着點親呢。

乙：怎麼稱呼？

甲：我一時也沒想出怎麼稱呼，她是我舅媽的妹子的姑子的表姐。

乙：差得那麼遠吶！

甲：我也來不及算輩份啦，張嘴就說：您老人家近來挺好啊！

乙：是啊，我身體本來就不錯呀！

甲：你，你，你要討便宜？

乙：豈敢，豈敢，我是替那位老太太說吶！

甲：老太太的記性挺好，她說：“哎呀，你不是張能嗎！快到我家里去坐一坐。”我就跟着他走。

乙：你忘了收銀耳啦？

甲：那兒的話，我早就看准了老太太耳朵上那一付“銀耳”，我打算先動員她賣了，再去說服別人，這叫做典型示范、由點到面哪！

乙：豁，有一套！

甲：我請村長去給我統計一下全村有多少人賣銀耳環。我就跟老太太上她家去啦。到了她家，我就拐彎抹角的跟她說：您這付銀耳真不錯呀！老太太兩眼直瞅着我，她大概耳朵有點聾，沒聽清楚。

乙：年歲大啦！

甲：我又用手指着她耳朵說：您這付銀耳環可真不錯。老太太笑笑說：“咳！您說的是這個呀。這玩意兒可老掉牙羅，還是我出嫁時候買的。”我眼睛直盯着老太太那付銀耳，就朝老太太跟前湊。

乙：怎麼，你要動搶？

甲：我上前一看，那付耳環白花花的挺晃眼，我一連咽了幾口唾沫，才對她說：您老人家可能不知道，銀耳這東西有多麼貴重，它是國家的出口物資，它可以換……

乙：換機器。

甲：是啊，我從頭到尾跟她說了個一清二楚，老太太把腦袋晃了晃。

乙：不肯賣！

甲：那兒的話。這位老太太思想挺進步，腦筋挺開通，她說：“好吧，既然國家需要這玩意兒，我就把它捐獻了吧！”

乙：痛快！

甲：她把銀耳環摘下來，遞給我，還對我說：“你用舌頭舔一舔，金子是甜的，銀子是鹹的。我這付耳環是純銀的。”我一伸手就接了過來，又伸手一掏兜兒，老太太連忙把我的手逮住啦！

乙：她變卦了？

甲：不是，老太太說：“別給錢，我這點小東西算不了什麼。”我一想老太太不要錢是她的一片心，我可不能這麼辦，再說，這是頭一份銀耳，我還得出個高價哪！

乙：給多少？

甲：我估摸那付耳環只有幾分重，就掏給她一角錢。她說啥也不要。

我扔下就跑。剛一出門，就碰上村長，村長冲我直摆手。

乙：送銀耳來啦。

甲：不是，他對我說了一大堆泄氣話。他剛問過一家，就挨了人家罵。那家老太太非要他說出是誰出的這個缺德主意。我一聽，撒腿就跑！

乙：回供銷社？

甲：去找那個老太太。我心思村長准是沒把道理說透，還得我親自出馬，管保旗開得勝，馬到成功。

乙：結果怎麼樣？

甲：您別急，聽我慢慢說呀。我跟着村長去找那位老太太，她正在門口兒唧嚶哪，她說：“哪個再叫我賣耳環，我就給他兩耳光。”我一聽，兩手一抄就走過去啦！

乙：要打架？

甲：不，我瞧那位老太太氣勢凶凶，真有點擔心。

乙：担什麼心？

甲：我怕她耳朵上那付銀耳真不賣給我呀！我走過去一咧嘴說：哈哈！老大娘，您生什麼氣呀！她瞅了瞅我，就說：“同志，請你評評理，這付耳環還是我奶奶給我的，已經戴了四十多年了，村長要我賣，這不是缺德嗎。我再怎麼窮，也不能給祖宗丟臉呀！”

乙：說得有理。

甲：我可不能跟這種落後思想妥協。我說：老大娘，您大概不知道，這東西呀，是國家需要的出口物資，既然是國家的出口物資，就應該響應號召賣給國家！我順手從口袋裡掏出剛才收的那付銀耳，對她說：您瞧，人家東街那位老大娘都賣啦！她瞧了瞧我。

乙：答應賣啦！

甲：她火啦！她指着我鼻子說：“啊！原來就是你出的這麼個壞主意呀！”她把手一揚。

乙：你就挨了打！

甲：沒有，我撒腿就跑，一邊跑一邊想：怎麼搞的，我今天連個老太太也說服不了啦？

乙：您也泄氣啦？

甲：不！我又想了個主意，我把村長叫到一邊，我說：照這麼搞下去，三天三夜也完不成任務。燒大鍋飯得用烈火，得馬上召集青年團員和青年積極分子開會。青年人腦筋靈活，接受新事物快，要依靠他們去動員家里人賣銀耳環。這叫做依靠群眾教育群眾。

乙：喝！又是一套。

甲：村長起初不答應，全靠我好說歹說，他才勉強同意啦。晚上，就在村長家里開了個青年團員會。

乙：會開得怎樣？

甲：每做一件事兒，開頭兒總有困難，我一說請他們幫着我收銀耳環，大伙兒都低着頭不言語。

乙：消極抵抗。

甲：是啊，我一想不能就這麼冷場兒呀！就站起來說：青年朋友們，你們是國家未来的主人翁，你們一定知道自己的責任多么重大，一定都十分熱愛自己的國家。現在，國家需要搞工業建設，要搞工業建設就得要機器，要機器就得拿出口物資去跟外國換，銀耳環就是我國重要的出口物資。你們一定要站穩立場，打通家里人的落後思想，把銀耳環賣給國家，否則就是……

乙：就是什麼？

甲：就是不愛國。

乙：好大的帽子！

甲：您別見怪，我這些話還真頂用。散會以後，不少青年回去跟他奶奶、媽媽展開了新老思想的鬥爭，有的人就索性把銀耳環偷出來啦。不到半天，我就收到了二十來付銀耳環。打鐵要趁熱，我馬不停蹄的又跑到李家溝。

乙：李家溝的老太太好說話嗎？

甲：我既然在劉家庄摸出了經驗，到李家溝就再不會走彎路啦。我馬上找村長，在村長家里……

乙：召開青年團員會。

甲：不錯。我向青年團員們一說道理，一介紹劉家庄群眾的愛國行動，馬上又見了效。

乙：有辦法。

甲：我又收了十八付，這還不算。我一連又跑了羅家崗、董家窩、孫家廟、金家橋、趙家灣五個村兒，都是用的那一套老辦法。

乙：成績怎麼樣？

甲：整整收了八十付。我一想出來五、六天了，該回去向主任彙報成績啦。我一手提着口袋，一手掄着秤杆，嘴里哼着：秋胡打馬奔家鄉，行人路上馬蹄忙，坐立在雕鞍用目望，……呀！我向前一瞧！

乙：瞧見個戴耳環的老太太！

甲：那兒呀！是我們社里的老王，王技術員。你還沒見呀，他騎車兒的那個快勁兒呀，跟小燕兒一樣，轉眼就來到我眼前，嗖的就跳下了車。

乙：他干嗎呀？

甲：我也是這麼想，我心思他准是怕我收得多了措不動，趕來接來啦！我就說：老王啊！這新工作確實難搞，真叫不容易，不過，成績還不錯。你猜老王說什麼？

乙：我哪知道呀！

甲：老王說：“主任正找你哪！老鄉們把你告啦！”他這一說不要緊，嘆通一聲，叭拉一响！

乙：怎麼啦？

甲：氣得我把口袋和秤杆兒都扔啦！我說：你們簡直冤枉好人，你們變了卦，要不讓收銀耳，就明說得啦，還繞什麼彎子，做什麼圈套！可是，老王他說：“走吧！回社慢慢說！”

乙：應該馬上問清楚！

甲：還沒等我問，老王打開口袋瞧了瞧，又說啦：“主任叫你收銀耳，銀耳是能吃的東西，就是白木耳呀，你收銀耳環干什么？”

乙：喲！這可不是玩的！

甲：我聽他說這話，可真難受，真痛苦，心窩里像是插進了一把刀，恨不得哇哇的大哭一場。

乙：懊悔不該不懂裝懂！

甲：咳！你也不了解我，我是覺着吃力不討好。你想呀，我要不干這工作，不就出不了錯兒啦嗎？

乙：啊！你還是那一套，沒變！

农村小商贩社会主义改造讲话

張力奋等編著

本書就我国农村市場和分散經營的小商贩的特点，說明安排和改造农村小商贩的道理；并根据国家政策和小商贩的要求，从几个主要方面，提出了怎样領導和管理他們，怎样組織改造他們以及把他們进行安排的一些具体作法。本書可供农村工作干部、供銷合作社干部、小商贩及一般讀者學習和工作上的参考。（排印中）

小商小販历史上是怎样進貨的

商業資料編輯委员会編

本書是为了适应当前对小商小販进行社会主义改造，保留他們的經營特点，更好的为消費者服务，而將各地小商販过去历史上各个时期的不同進貨方法加以調查整理后写成的資料。本書包括武汉、南京、天津、西安、杭州、保定、成都、太原、南宁等十一个城市小商販進貨情况的調查。

本書可供全国各地私改干部、經濟研究机关、国营商業、供銷合作社和公私合营商店工作人員工作的参考。（排印中）

农村供銷合作社怎样做好新式农具供应工作

供銷合作总社生产資料第一总管理局編著

書中着重說明了积极推广新式农具的重要意义，并簡單扼要地說明了有关新式农具供应工作中的几个問題（各部門密切协作、供应計劃的編制、銷售的方式和方法以及开展技术傳授等）。書中还介紹了如何訓練兩头耕牛拉犁和改装双輪双鐮犁使之能走小路的經驗。書后的附录对几种新式农具的性能和保养方法做了一般的介紹。（排印中）

怎样經營耕畜与管理耕畜市場

供銷合作总社生产資料第二总管理局編著

为了帮助县和基層供銷合作社干部在耕畜流通范围内管好耕畜市場、做好調剂工作，作者根据各地供銷合作社的有关資料編写成这本小册子。

本書內容共分三章：第一章叙述耕畜在我国農業生产上的重要性和产銷情况；第二章介紹耕畜經營中的採購、鑑定、运输和銷售的方法，經驗；第三章是耕畜市場的作用和今后的变化趋势，以及管理耕畜市場的任务和做法。（排印中）

財政經濟出版社出版

新华書店总經售

供銷合作社貿易組織与技术

中华全国供銷合作社干部教育局編 上册0.55元
中国人民大学貿易組織与技术教研室編 下册0.40元

供銷合作社对农民有哪些好处

齐欣著 0.10元

供銷合作社的業務怎样适应合作化的發展

路程远編著 即出

开展小土产的採購工作

供銷合作社土产总管理局編著 0.09元

村消費合作社經濟活动計劃

莫斯特科夫著 合作社总社專家工作室譯 0.38元

如何推行結合合同

郭献瑞編著 0.09元

消費合作社的流通費用及其降低方法

阿·阿貝洛夫著 余杭譯 0.20元

村商店和分銷店的商品保管

阿戈皮托夫等著 供銷合作社总社專家工作室譯 0.12元

基層供銷合作社經營化学肥料化学农藥手冊

供銷合作社总社生产資料第二总管理局編著 0.22元

基層供銷合作社怎样做好商品驗收工作

皇甫超編著 0.12元

太原市公私合营“联一”小百貨批發商店的經營管理

(保存祖國商業优良特點叢書之四)

商業資料編輯委员会編 0.09元

每月十一日在北京出版
定价每册一角六分